



farfoura

فكّر تصبح غنياً





تأليف:
فيليكس

ترجمة:
مركز التعريب والبرمجة

مقدمة

يعد هذا الكتاب الأكثر تأثيراً في مجال التوجيه نحو تحقيق الإنجازات الشخصية والإستقلالية المالية، وأخيراً نحو الغنى الروحي الذي لا يقاس بالمال.

لا أعرف كتاباً آخر يشبه هذا الكتاب، ولا يمكن أن يوجد ما يماثله. وقد أوحى به إلى المؤلف شخصٌ حقق إنجازات ناجحة في حياته قبل سنوات كثيرة. هذا الشخص لم ينجح فقط في أن يصبح مليونيراً، بل ساهم أيضاً في توجيه الكثيرين من خلال نصائحه وأسراره ليصلوا ويصبحوا هم بدورهم من أصحاب الملايين. وكذلك أفصح أكثر من خمسمئة شخص من الأغنياء عن مصادر ثرواتهم إلى المؤلف الذي أنفق فترة طويلة من حياته في الأبحاث المكرّسة لإيصال نصائحهم إلى أشخاص آخرين في كل ميادين الحياة؛ وهؤلاء الأغنياء كرّسوا أفكارهم وآراءهم وخططهم التنظيمية في سبيل أن يصبحوا أغنياء.

آلاف من الأشخاص أخذوا بفلسفة هذا الكتاب المشهورة من أجل الحصول على الثروة والغِنى، وليست أسرار هذه الفلسفة مرتبطة بزمان معين، وهي عملية وتطبيقية. وبهذا توفرت في هذا الكتاب المعادلات التي تقود إلى النجاح للأشخاص الذين يرغبون بقوة في

جمع المال والحصول على الرضى والغنى الروحيّيْن الذين تحققهما الإنجازات والمكاسب.

يُعلّمك الكتاب ماذا تفعل؟ وكيف تفعله؟ وسوف تجد فيه سحر التوجيه الذاتي والتخطيط المنظّم والإقتراحات الذاتية التلقائية والترابط الذهني، ونظام مدهش للتحليل الذاتي وخطط تفصيلية لتسويق خدماتك الشخصية والكثير من النصائح المستمدة من خبرات رجال عِظام أثبتوا قيمتها.

ولا تقاس الثروات التي يمكن أن تحصل عليها بالمال، فهناك ثروة وغنى في الصداقات الدائمة والعلاقات العائلية المتناغمة والمتوافقة وفي تبادل المشاعر والتفاهم مع شركاء العمل. وأخيراً هناك تناغمك وإستقرارك الداخلي الذي يجلب لك راحة البال التي لا تقاس إلاّ بالقيم الروحية.

وهكذا تُهيئك فلسفة هذا الكتاب للوصول إلى هذه الثروات، التي لا تتوافر إلاّ لأولئك المستعدّين لتقبّلها والعمل من أجلها. وهكذا تهيأ للشروع في تطبيق فلسفة هذا الكتاب ولتغيير في حياتك لا يقوم فقط بتسهيل تجاربها وضغوطها بل يُهيئك أيضاً لتجميع الثروات المادية بوفرة.

يأتي كل فصل من هذا الكتاب على ذكر سر إكتساب المال وجمعه وهو السر الذي جلب ثروات للمئات من الأغنياء الذين عملت على تحليل مبادئهم الشخصية على مدى فترة طويلة من الزمن.

لقد جاءني السر أول مرة قبل 50 سنة، من قِبل شخص أوحى

إليّ به عندما كنت صبياً، فقد جلس في كرسيه وراقبني بعناية ليرى إن كنت أملك العقل الكافي لفهم الأهمية الكاملة لما قاله لي.

وعندما رآني فهمت الفكرة سألني عما إذا كنت مستعداً لإنفاق عشرين سنة أو أكثر في نقلها إلى العالم وإلى الرجال والنساء الذين من دون ذلك السر سيمضون حياتهم في الفشل، وقد أجبته بالإيجاب، وحافظت على وعدي في ذلك.

لقد خضع هذا السر للإختبار العملي من قبل آلاف الأشخاص في كل ميادين الحياة، وكانت فكرة ذلك الرجل أنه يجب وضع المعادلة السحرية التي وهبته ثروة كبيرة بين أيدي كل الناس الذين لا يملكون الوقت لاكتشاف كيفية إكتساب الأغنياء للمال والثروة، وطلب مني أن أقوم بشرح وإختبار عقلانية هذه المعادلة، من خلال خبرات رجال ونساء في كل ميادين الحياة. وقد آمن صديقنا بوجوب تعليم هذه المعادلة السحرية في كل المدارس والجامعات، وعبّر لي عن رأيه بأنها إن عُلّمت بالشكل الصحيح فإنها ستحدث ثورة في كل النظام التربوي، بحيث ينخفض الوقت المكرّس لدروس أخرى في تلك المدارس.

سوف تقرأ في الفصل الخاص بالإيمان قصة مدهشة عن كيفية تنظيم شركة الفولاذ الأميركية العملاقة، من حيث النظرية والتطبيق من قِبل أحد الشبان الذي إتّبع نظرية صديقنا، صاحب المعادلة السحرية. وهذه الحالة التطبيقية المنفردة للمعادلة وسرها جعلت ذلك الشاب يجمع ثروة مالية ضخمة فتحت له فرصاً كثيرة وأبواباً عدة. وبإختصار أقول انه جمع ستمئة مليون دولار.

هذه الحقائق وهي حقائق معروفة للجميع تعطيك فكرة عما قد تجلبه لك قراءة هذا الكتاب شرط أن تعرف ماذا تريد.

وقد عملت على تعليم سر المعادلة إلى آلاف الرجال والنساء الذين استعملوها لمنفعتهم الذاتية ووفقاً لخطة المعادلة، نجح بعضهم في صنع ثروات كبيرة، بينما إستعملها آخرون لصنع الإنسجام والتوافق داخل منازلهم، وكانت نافعة لأحد رجال الدين بحيث جلبت له مدخولاً لا يقل عن 75 ألف دولاراً في السنة.

واستعمل المعادلة أيضاً شخص كانت أعماله على شفير الإفلاس، وأحياها وحقق ثروة جديدة، ولا تزال أعماله ناشطة حتى اليوم، وبالتالي كانت تجربة المعادلة ناجحة إلى درجة أن الجرائد والمجلات خصصت لها المقالات الطويلة والدعاية.

وهناك تجارب كثيرة أخرى في مجال تطبيق المعادلة، وقد طُبِّقت من قبل رئيس إحدى الجامعات وجعل من جامعته إحدى أقوى الجامعات في البلاد.

وسيمر معنا سر المعادلة السحرية لتحقيق الثروة والغنى مئات المرات في الكتاب ضمن تسميات مختلفة، ويبدو أنه ينجح في قيادة وتوجيه الأشخاص إلى النجاح بمجرد البوح به وإفساح المجال للآخرين كي يتعرفوا عليه خصوصاً أولئك الأشخاص الذين يبحثون عنه ومهيؤون لتقبله. ولهذا أدركت لماذا باح صاحب السر به إليّ بهدوء دون إعطاء أوصاف محددة وتفاصيل.

وهكذا، إذا كنت مستعداً لتطبيق هذا السر ومعادلته فإنك سوف

تعرفه وتدركه مرة واحدة على الأقل في كل فصل، وكنت أتمنى لو كان بإمكاني إبلاغك كيف تكون مستعداً لذلك لكن ذلك سوف يحرمك من الكثير من المنافع التي يمكن أن تحصل عليها من خلال إكتشاف قدراتك ذاتياً، ومدى وكيفية إستعدادك.

وإذا سبق لك أن أُصِبْتَ بخيبات أمل كثيرة وصعوبات جمّة، وإذا بذلت جهوداً كثيرة ومع ذلك فشلت وحتى في حال إعاقة المرض أو الإعتلال الجسدي تعملك فإن قصص هذا الكتاب مضافاً إليها المعادلة السحرية قد تثبت أنها الواحة المرجوة في صحراء الأمل المفقود.

استعمل الرئيس الأميركي في الحرب العالمية الأولى سر المعادلة السحرية للنجاح هذا وعمّمه على كل جندي قاتل في الحرب من خلال تدريب مميز وخاص قبل الإنطلاق إلى الجبهة، وقد أبلغني الرئيس بنفسه أن ذلك السر كان عاملاً قوياً في جمع الأموال التي احتاج إليها لتمويل الحرب.

وما يميز هذا السر هو أن أولئك الذين يمتلكونه ويستعملونه يجدون أنفسهم منساقين بسرعة إلى النجاح، وإذا كنت تملك أدنى شك في ذلك راجع قصص الأشخاص الناجحين المذكورة في هذا الكتاب لتتأكد من صحة هذا الكلام.

لا يوجد شيء دون ثمن، وهكذا لا يمكن استعمال السر المذكور دون كلفة وثمن، رغم أن تلك الكلفة أقل من القيمة والعائد، ولا يمكن الحصول عليه من دون ثمن من قِبل أولئك الذين

لا يبحثون عنه عمداً وبتصميم. كذلك لا يمكن وهب هذا السر وهباً إلى الآخرين، ولا يمكن في الوقت ذاته شراؤه لسبب واحد هو أنه ليس موحداً بل منقسم إلى جزأين، أحدهما يكمن في الشخص الذي يكون مستعداً ليتلقاه ويستعمله.

وهكذا يخدم السر أولئك المستعدين لتقبله وبالتساوي بينهم ولا علاقة للتربية المدرسية به، حيث نجده بحوزة المخترع الشهير توماس أديسون الذي لم يتلق من علم المدارس سوى ثلاثة أشهر.

وقد عمل أديسون على تمرير السر إلى شريكه في العمل الذي استعمله بفعالية ونجح في جمع ثروة طائلة بحيث تقاعد عن العمل في سن مبكرة، وسوف تقرأ قصته في بداية الفصل الأول. ويجب أن تقنعك تلك القصة بأن الثروات ليست بعيدة عن متناولك وأنه لا يزال بإمكانك الحصول على ما تتمناه. ويمكن لكل أولئك المستعدين والمصممين على تلقي هذه البركات من الحصول على المال والشهرة والسعادة من قبل.

كيف توصلت أنا إلى معرفة هذه الأمور؟ سوف تصل إلى الجواب عن هذا السؤال قبل الإنتهاء من هذا الكتاب، وقد تجده في أي مكان بين الفصل الأول والصفحة الأخيرة منه.

وخلال أبحاثي طيلة عشرين سنة، والتي انطلقت بها بناء على طلب صاحب سر المعادلة السحرية، عملت على تحليل شخصيات المئات من الأشخاص المعروفين والمشهورين، والكثير منهم إعترفوا بأنهم وصلوا إلى النجاح بمساعدة هذا السر.

ويمثل هؤلاء الأشخاص نسبة قليلة من أشخاص كثر تثبت إنجازاتهم المالية وغير المالية أن أولئك الذين يفهمون السر ويطبقونه يصلون إلى مراتب عليا في الحياة. ولا أعرف شخصاً واحداً استعمل وطبّق هذا السر ولم يحقق النجاح الباهر، ولا أعرف أي شخص نجح في جمع الثروات وفي الوصول إلى مراتب مميزة دون إمتلاك هذا السر وتطبيقه. ومن خلال هاتين الحقيقتين أستنتج أن أهمية سر المعادلة تكمن في أنه جزء من المعرفة الضرورية للحصول على التصميم والإرادة الذاتيين والتي هي أهم مما يُعرف بالتعليم المدرسي.

وما هي التربية والتعليم المدرسي على أي حال؟ لقد أجبت عن هذا السؤال بالتفصيل في هذا الكتاب.

من ناحية أخرى سوف يبرز السر واضحاً أمامك في كل صفحة تقرأها شرط أن تكون مستعداً ومهيّأً لذلك، وعندما يظهر السر ستدركه فوراً وتتعرف إليه، وعند بروز أول علامة له توقّف لحظة وفكّر لأن تلك اللحظة سوف تكون أهم نقطة تحوّل في حياتك.

وتذكّر أيضاً خلال قراءتك الكتاب أنه يتعامل مع حقائق ولا يتعامل بالقصص الخيالية، وهدفه إيصال حقيقة شاملة عظيمة يمكن من خلالها لكل المستعدين لها أن يتعلموا ماذا يفعلون وكيف يفعلون ويتلقون الحافز الذي يحتاجون إليه للإنطلاق.

كلمة أخيرة، قبل أن تبدأ قراءة الفصل الأول وهو عبارة عن اقتراح مختصر قد يوفر لك مفتاحاً تدرك به سر المعادلة وهو أن كل

الإنجازات الشخصية والثروات المكتسبة تبدأ بفكرة واحدة. وهكذا إذا كنت جاهزاً للسر تكون قد إمتلكت نصفه وبذلك تدرك النصف الآخر لحظة إقترابه من ذهنك.

المؤلف

الفصل الأول

الأفكار هي أشياء ملموسة

قصة الرجل الذي قادته افكاره للشراكة مع المخترع الشهير توماس أديسون

الأفكار هي أشياء ملموسة حقاً وتصبح قوية عند تحقيقها خصوصاً عندما يتم مزجها بوضوح الهدف والمثابرة والرغبة المشتعلة لترجمتها إلى ثروة أو أي أمور مادية أخرى.

وقبل سنوات كثيرة اكتشف أحدهم صحة حقيقة أن الرجال يفكرون قبل أن يصبحوا أغنياء، وذلك الاكتشاف لم يأت في لحظة واحدة، بل جاء شيئاً فشيئاً بدءاً بالرغبة المشتعلة في التحول إلى شريك تجاري للمخترع الشهير توماس أديسون. وإحدى أبرز مميزات تلك الرغبة أنها كانت واضحة ومحددة، فقد أراد ذلك الشخص حقاً العمل مع أديسون وليس العمل كموظف لديه. ولذلك راقبْ بعناية من خلال قراءتك هذا الفصل وصف كيفية تطبيق ذلك الرجل لرغبته وجعلها واقعاً، وسوف تملك بالتالي فهماً أفضل للمبادىء التي تقود إلى الثروة والغنى.

ومع ذلك، ومع بروز تلك الرغبة أول مرة في ذهن ذلك الشخص لم يكن في وضع يمكنه من العمل على تطبيقها، فقد برزت

صعوبتان في وجهه: أولاً لم يكن يعرف السيد أديسون، وثانياً لم يكن يملك ما يكفي من المال من أجل الوصول إلى حيث يقيم الأخير ويعمل.

ويمكن لتلك الصعوبات أن تكون كافية لإحباط أكثر الرجال عن محاولة تحقيق رغباتهم، لكن رغبة صاحبنا لم تكن عادية!

«المتسوّل والمخترع»

قدّم صاحبنا نفسه إلى المخترع في مختبره وقال له إنه جاء ليشاركه تجارياً في أعماله، وكان انطباع المخترع في أول لقاء له مع صاحبنا كالتالي:

«لقد وقف أمامي كأنه متسوّل جوّال حقيقي ولكن كان يوجد شيء ما في تعابير وجهه أعطاني انطباعاً بأنه كان مصمماً على الوصول إلى ما يسعى إليه. ولقد تعلمت من خلال خبرتي مع الرجال أنه عندما يرغب الرجل حقاً ويعمق في شيء ما إلى حدّ أنه يكون مستعداً للمغامرة في كل مستقبله للوصول إليه فإنه بالتأكيد سوف ينجح في ذلك، ولهذا أعطيت ذلك الرجل الفرصة التي طلبها لأنني رأيت أنه قد صمم على الصمود حتى النجاح ولقد أثبتت الأيام أنني لم أكن مخطئاً».

طبعاً لم تكن بداية صاحبنا وهو على ذلك المظهر الذي ظهر به في مكتب المخترع أديسون، لأن مظهره بشكل متسوّل كان بالتأكيد نقيض غايته، وأهمية الحدث كانت «الفكرة» القائمة في ذهنه. ولم يحصل صاحبنا على الشراكة مع أديسون في مقابلته الأولى لكنه

حاز على عمل بأجر زهيد.

ومرت الأيام ولم يحصل شيء يقرب تحقيق الهدف الذي كان يصبو إليه صاحبنا، لكن شيئاً مُهمّاً كان يدور في «ذهنه» هو تقوية الرغبة في أن يصبح شريكاً تجارياً لأديسون وتعزيزها.

قال علماء النفس عن حق إنه عندما يكون الشخص مستعداً حقاً لشيء ما سرعان ما يبدو هذا الشيء على مظهره، وهكذا فقد كان صاحبنا مستعداً للشراكة مع أديسون، وأكثر من ذلك كان مصمماً أن يبقى مستعداً لذلك حتى الوصول إلى ما كان يسعى إليه. ولم يقل لنفسه مثلاً: «ولكن ما فائدة الانتظار. ربما يجب أن أغير رأيي وأعمل في مكان آخر». بل قال: «أنا جئت إلى هنا لأصبح شريك أعمال أديسون وسوف أحقق هذا الهدف حتى ولو استغرق ذلك بقية حياتي». وكان يعني كل كلمة يقولها، فكم ستكون قصة حياة الكثير من الرجال مختلفة لو أنهم تبنّوا هدفاً محدداً وواضحاً وتمسكوا بذلك الهدف حتى أصبح هاجسهم الحقيقي كل الوقت.

ربما لم يعرف صاحبنا تلك الفكرة، لكن تصميمه القوي والمندفع ومثابرته على تحقيق رغبة واحدة متفردة أدّيا به إلى مواجهة كل الصعوبات وجلبا له الفرصة التي كان يسعى وراءها.

الفرصة الثمينة

وعندما جاءت الفرصة الثمينة ظهرت بشكل مختلف عما توقعه صاحبنا، وذلك في الحقيقة هو سر من أسرار الفرص الثمينة أي التسلل من الباب الخلفي بحيث تأتي الفرصة متنكرة بشكل من أشكال

سوء الحظ أو الانهزام الموقت، وربما لهذا يخفق الكثيرون في التعرف إليها.

في ذلك الوقت كان المخترع أديسون قد أكمل إنجازه في اختراع آلة مكتبية جديدة كانت تعرف بآلة الإملاء، ولم يتحمس موظفو المبيعات عنده لتسويق تلك الآلة، ولم يؤمنوا أنه يمكن بيعها دون جهد كبير. وهكذا رأى صاحبنا فرصته الثمينة التي تسللت بهدوء متخفية في آلة غريبة الشكل لم تثر اهتمام أحد سوى المخترع نفسه وصاحبنا.

وأيقن صاحبنا أن بإمكانه بيع الآلة المذكورة، فقدم اقتراحه إلى أديسون، وحاز على فرصته بسرعة، وباع الآلة حقاً حتى أنه باعها بنجاح لافت، الأمر الذي حدا بأديسون إبرام عقد معه يخوّله توزيع وتسويق الآلة في أنحاء البلاد كافة. ومن خلال ذلك العقد الذي كان حقاً شراكة تجارية أصبح صاحبنا غنياً بالمال، وما هو أعظم من ذلك بكثير أن هذا الرجل أثبت أنه يمكن للإنسان أن يصبح غنياً بواسطة الأفكار: «**فكّر واصبح غنياً**».

وهكذا، إذا قسنا رغبة صاحبنا المتسول الأصلية مالياً نجد أنها جلبت له في نهاية الأمر مليونين أو ثلاثة ملايين من الدولارات. لكن العدد غير مهم بالمقارنة مع ما كسبه من المعرفة المؤكدة والملموسة بأنه يمكن تحويل دافع فكري نظري إلى عوائد مادية بتطبيق مبادىء معروفة.

لقد عمل صاحبنا المتسوّل على «التفكير» أولاً بالشراكة مع المخترع العظيم والتفكير في صنع ثروة، ولم يملك ما يمكن البدء به

باستثناء معرفة ماذا يريد والتصميم على الاحتفاظ برغبته حتى تحقيقها.

على بُعد خطوات من الذهب

إن أحد أكثر أسباب الفشل هو عادة التخلي عن العمل عند حصول «إنهزام موقت»، ويمكن لكل شخص أن يرتكب هذا الذنب في وقت ما، وأروي هنا قصة تعكس ذلك: فأنا أعرف أحد الأشخاص الذين جاءتهم حمى البحث عن الذهب في أيام التنقيب عن الذهب فتوجه إلى المنطقة التي تعرف باحتوائها ذهباً في باطنها بهدف أن يصبح غنياً. ولم يكن يعرف أن الذهب الأساسي يكمن أو يُنَقَّبُ عنه في أفكار الناس وليس في الأرض، وبعد أسابيع من الحفر توصل إلى اكتشاف وجود المعدن اللامع، الذهب. لكنه كان يفتقر إلى الآلات لرفعه إلى السطح، فأعاد ردم المنجم، وعاد أدراجه إلى موطنه ليجمع المال المطلوب للآلات. وقد نجح في ذلك ثم عاد للعمل في المنجم. وبعد أول عملية تعدين قام بها، أثبتت العوائد أن صاحبنا يملك أحد أغنى مناجم الذهب في البلاد، لكن شيئاً ما حصل خلال متابعة التنقيب، حيث لم يعد بإمكانه العثور على أي شيء من خام الذهب. ورغم متابعة الحفر والتنقيب لم يصل صاحبنا إلى شيء، فقرر التخلي عن العمل وباع الآلات إلى رجل عادي في المنطقة مقابل عدة مئات من الدولارات، وعاد أدراجه إلى موطنه للمرة الأخيرة. لكن ذلك الرجل العادي الذي ابتاع الآلات استدعى مهندساً للتنقيب والتعدين للنظر في أمر المنجم مع بعض الحسابات وأبلغه المهندس أن المشروع السابق قد فشل لأن أصحابه لم يعرفوا

بوجود «بقع خاطئة» في باطن الأرض، وأظهرت تقديراته أنه يمكن الوصول إلى خام الذهب على بعد ثلاثة أقدام نزولاً من المكان الذي أوقف فيه المالك السابق الحفر. وهذا ما حصل حقاً وتم العثور على الذهب مجدداً، وجنى ذلك الرجل ملايين الدولارات من الذهب لأنه عرف كيف يعمل بنصيحة الخبراء قبل التخلي عن مشروع التنقيب.

لن أتوقف عن العمل عندما يقول الآخرون «لا»

بعد وقت طويل من تلك الحادثة عوّض صديقي خسارته من جراء بيع منجم الذهب عندما «اكتشف» أنه يمكن تحويل أي رغبة إلى ذهب حقيقي، وقد جاء ذلك الاكتشاف بعد أن دخل مجال عمل التأمين على الحياة.

وكانت التجربة الأولى درساً استفاد منه بوجوب عدم التوقف عن عمله بمجرد أن يقول الآخرون «لا» ويرفضوا شراء بوليصة التأمين التي يعرضها عليهم.

وهكذا أصبح صديقي واحداً في مجموعة صغيرة من الرجال الذين يبيعون ما قيمته أكثر من مليون دولار من بوالص التأمين سنوياً. والفضل يعود إلى الدرس الذي تعلمه نتيجة تركه الحفر والتنقيب عند أول صعوبة.

وقبل أن يحالف النجاح حياة أي رجل لا بد أن يواجه هزيمة أو انكساراً موقتاً، وربما بعض الفشل. وعندما يتغلب الانكسار فإن أسهل الأمور وأكثرها منطقاً هو التخلي عن العمل. وهذا ما تفعله أكثرية الرجال.

وقد سمعت قصص نجاح أكثر من خمسمئة شخص من الأغنياء البارزين بحيث كاد النجاح يدركهم على بعد خطوة واحدة من النقطة التي حصل فيها الانكسار. والفشل حاذق بحد ذاته ويحمل في طياته سخرية القدر ومكره، وهو يستمد السعادة من إعاقة الإنسان فور اقتراب النجاح.

درس في المثابرة

بعد وقت قصير من اكتشاف صديقي أهمية الفكر والمتابعة من خلال خبرته التي استفاد منها جاءته الفرصة التي تثبت أن كلمة «لا» في بعض الأحيان لا تعني «لا» أو الرفض. فبعد ظهر أحد الأيام كان صديقي يساعد عمه، الذي كان يدير مزرعة كبيرة لطحن القمح بواسطة طاحونة قديمة. وفجأة فتح الباب لتدخل طفلة صغيرة، كانت ابنة أحد المزارعين في المزرعة. فنظر إليها العم وقال: ماذا تريدين؟ أجابت: أمي تريد بعض النقود. فرفض وطلب إليها أن تعود إلى المنزل. فأجابته الطفلة «أمرك سيدي» لكنها لم تتحرك من مكانها. فتابع العم عمله بانهماك ولم يدرك أن الطفلة ما زالت واقفة، وعندما رفع رأسه من عمله ثانية رآها في مكانها فصرخ قائلاً: «قلت لك إذهبي إلى المنزل، والآن إذهبي وإلاّ صفعتك».

وردّت الطفلة مرة أخرى قائلة: أمرك سيدي، ولم تتحرك من مكانها. فترك العم كيس القمح من يديه وأسرع غاضباً باتجاه الطفلة، فحبس صديقي أنفاسه وتأكد من ضرب عمه الطفلة لأنه يعرف طباعه الحادة. وعندما دنا العم منها تقدمت باتجاهه ونظرت إلى الأعلى، إلى عينيه، وصرخت بأعلى صوتها: «أمي تريد بعض النقود!».

فوقف العم ونظر إليها، ثم وضع يده في جيبه وأعطاها نصف دولار.

أخذت الطفلة النقود وعادت إلى الباب بهدوء دون أن تسقط عينيها عن الرجل الذي نجحت في «اقتحامه». وبعد ذهابها جلس العم فوق إحدى العلب الفارغة ونظر من النافذة باتجاه الفضاء أكثر من عشر دقائق متأثراً بإعياء الصفعة التي تلقاها للتو.

أطرق صديقي متأملاً ومفكراً، فتلك كانت المرة الأولى في كل حياته وتجاربه يرى فيها طفلة تنتصر على شخص راشد. وقال لنفسه: كيف فعلت ذلك؟ وما الذي حصل لعمه وسلبه شراسته ليصبح وديعاً كالحمل؟ وما هي القوة الغريبة التي استعملتها تلك الطفلة لتجعلها سيدة الموقف؟ هذه الأسئلة شغلت ذهن صديقي لكنه لم يجد الجواب إلا بعد عدة سنوات عندما أخبرني القصة، والغريب أنه قصَّ عليَّ القصة في المكان ذاته حيث تلقَّى عمه «الصفعة» المعنوية من الطفلة.

القوة الغريبة الكامنة في الطفلة

عندما وقفت مع صديقي في المطحنة القديمة روى لي قصة الاقتحام الغريب وأنهاها بالسؤال التالي: ماذا يمكنك أن تستنتج منها؟ وما هي القوة الغريبة التي استعملتها الطفلة حتى تنتصر على عمي «وتصفعه» بذلك الشكل؟

الجواب عن سؤال صديقي موجود في المبادىء التي يصفها هذا الكتاب وهو كامل مكتمل ويضم كل التفاصيل والإرشادات

الكافية لتمكن أي شخص من فهم وتطبيق القوة ذاتها التي استعملتها الطفلة ربما بطريق الصدفة.

لذلك حافظ على تيقظ ذهنك وسوف تلاحظ وتدرك بالضبط ما هي القوة الغريبة التي أنقذت الطفلة وسوف تلمح شيئاً من هذه القوة في الفصل التالي، وسوف تجد في مكان ما من هذا الكتاب الفكرة التي تسرِّع قدراتك على الفهم وتضع في متناولك، ولمنفعتك، القوة ذاتها التي لا تقاوَم.

قد تدرك تلك القوة في الفصل الأول من الكتاب أو قد يومض في ذهنك عند قراءتك فصولاً لاحقة، وقد يأتي على شكل فكرة واحدة أو على شكل خطة أو هدف، ومن ناحية أخرى قد يؤدي بك إلى العودة إلى تجاربك السابقة من الإخفاق أو الفشل ويجلب إلى السطح درساً ما يمكّنك من إعادة اكتساب كل ما خسرته من خلال ذلك الإخفاق أو الفشل.

بعد أن وصفت لصديقي تلك القوة التي استعملتها الطفلة عاد أدراجه بسرعة إلى سنواته الثلاثين من الخبرة في العمل كبائع لبوالص التأمين واعترف صراحة أن نجاحه في ذلك المجال كان يعود وبشكل رئيسي إلى الدرس الذي تعلمه من تلك الطفلة.

وقال صديقي: «في كل مرة كنت أخفق فيها في البيع ويخذلني الآخرون كنت أرى تلك الطفلة كما كانت واقفة في المطحنة القديمة بعينيها الكبيرتين المتوهجتين بالتحدي وكنت أقول لنفسي: يجب أن أحقق البيع. والحقيقة إن أفضل كميات المبيع عندي حصلت بعد أن

قال الزبائن «لا» في أول الأمر، أي بعد رفضهم الأولي لشراء البوليصة».

وكذلك، تذكر صديقي غلطته بالتوقف عن الحفر على بعد ثلاثة أقدام من مكان الذهب وقال: «لكن تلك التجربة كانت بركة مقنّعة متنكرة وعلّمتني كيفية الإلحاح والمثابرة بغض النظر عن قساوة الطريق، وذلك درس كنت بحاجة إليه قبل أن أتمكن من النجاح في أي عمل».

هذه القصة بين صديقي وعمه والطفلة وقصة منجم الذهب سوف تُقرأ من دون شك من قبل مئات الرجال الذين يكسبون من بيع بوالص التأمين على الحياة وأنا أقدم لكل أولئك الاقتراح بأن صديقي مدين لهاتين القصتين أو التجربتين في مقدرته على بيع ما قيمته أكثر من مليون دولار من بوالص التأمين على الحياة كل سنة.

تجارب صديقي شائعة وبسيطة وكثيراً ما تحصل ومع ذلك قادته إلى مصيره في الحياة، لذلك كانت تلك التجارب مهمة له بأهمية حياته، ولقد كسب من هاتين التجربتين الحاسمتين لأنه نجح في تحليلهما في ذهنه وأدرك الدرس الكامن فيهما. ولكن ماذا عن الرجل الذي لا يملك الوقت ولا الدافع أو الميل إلى دراسة تجربة الفشل بحثاً عن المعرفة التي تقوده إلى النجاح؟ وكيف يمكن له أن يتعلم فن تحويل الهزيمة إلى سُبل توصله إلى الفرص الثمينة؟ هذا الكتاب يملك كل الأجوبة عن تلك الأسئلة.

كل ما تحتاج إليه هو فكرة واحدة معقولة

الجواب في الحقيقة يدعو إلى وصف ثلاثة عشر مبدأ، ولكن تذكّر عند قراءتك الكتاب أن الجواب الذي تسعى إليه عن الأسئلة التي جعلتك تتأمل في غرابة الحياة قد يكمن في عقلك أنت من خلال فكرة ما أو خطة أو هدف قد تأتي كلها إلى ذهنك مع القراءة.

وكل ما تحتاج إليه من أجل النجاح هو فكرة واحدة معقولة تتضمن المبادىء الموصوفة في هذا الكتاب: الطرق والوسائل التي تمكّنك من صنع أفكار مفيدة قابلة للاستعمال.

وقبل أن تنطلق في مقاربتك لوصف هذه المبادىء أظن أنه يحق لك أن تأخذ بهذا الاقتراح المهم: عندما تبدأ الثروات بالمجيء فإنها تأتي مسرعة وبوفرة كبيرة، إلى درجة أنك ستتعجب أين كانت تختبىء عنك في السنوات العجاف.

الاقتراح مدهش، وما يجعله مدهشاً أكثر هو أخذك في الاعتبار المعتقد الشعبي بأن الثروات تأتي فقط لأولئك الذين يعملون بجد ونشاط وتعب مدة طويلة.

وعندما تبدأ بالتفكير وتصبح غنياً سوف تلاحظ أن الغنى يبدأ بحالة ذهنية وفكرية وبهدف واضح محدد مع قليل من العمل أو دون عمل شاق، ويجب عليك وعلى الآخرين الاهتمام بمعرفة كيفية امتلاك تلك الحالة الذهنية التي تجذب الغنى والثروة. ولقد أنفقتُ خمسة وعشرون سنة من الأبحاث لأنني أنا أيضاً أردت أن أعرف «كيف أصبح الأثرياء على ما هم عليه من ثروة».

لذلك راقِبْ وبعناية مبادىء فلسفة هذا الكتاب وابدأ باتّباع التعليمات الخاصة بتطبيق تلك المبادىء وعندها يبدأ وضعك المادي بالتحسن وسيتحول كل ما هو قريب منك ويلمسك إلى منافع تساعدك. فهل هذا مستحيل؟ كلا على الإطلاق.

إحدى أهم نقاط الضعف في الجنس البشري هي اعتياد الإنسان العادي على كلمة «مستحيل»، فهو يعرف كل القواعد التي لا تنجح ويعرف كل الأمور التي لا يمكن تنفيذها ولكن هذا الكتاب كُتِب لأولئك الذين يسعون وراء القواعد التي جعلت الآخرين ناجحين، وكذلك لأولئك المستعدين للمغامرة بكل شيء لتطبيق تلك القواعد.

لقد أصاب النجاح كل الذين امتلأ وعيهم بالنجاح وكيفية تحقيقه. أما الفشل فيصيب أولئك الذين يسمحون للفشل من دون اكتراث أن يتملك وعيهم.

هدف هذا الكتاب هو مساعدة كل الذين يسعون إلى تعلّم فن تغيير عقولهم ووعيهم من الشعور بالفشل إلى الشعور بالنجاح. وهناك نقطة ضعف أخرى شائعة بين الكثير من الناس وهي عادة قياس كل شيء وكل شخص من خلال انطباعاتهم ومعتقداتهم الذاتية. وسوف يظن بعض الأشخاص الذين يقرأون هذا القول إنه ليس بإمكانهم التفكير والثراء لأن عادات تفكيرهم منغمسة في الفقر والحاجة والبؤس والفشل والإنهزام.

يذكّرني هؤلاء الأشخاص اليائسون بشخص صيني بارز جاء إلى أميركا ليتعلّم العادات الأميركية، وذهب ليدرس في جامعة شيكاغو،

وفي أحد الأيام التقى برئيس الجامعة وتوقف لتبادل الحديث معه لعدّة دقائق، فسأله الرئيس ما هو انطباعه عن أبرز ميزة للشعب الأميركي، فأجابه الصيني: «إنحدار العيون وذبولها».

قصة المحرّك أو الموتور «المستحيل»

عندما قرر صانع السيارات الشهير هنري فورد إنتاج محرّكه المعروف بالموتور V8 اختار أن يبني محركاً للسيارات يحمل ثماني أسطوانات في قطعة واحدة وأصدر تعليماته إلى المهندسين لصنع تصميم المحرك وقد صمم المحرك على الورق، لكن المهندسين أقروا أنه من المستحيل ببساطة وضع ثماني أسطوانات في قطعة محرك واحدة.

وقال فورد: «أنتجوا المحرك على أي حال».

لكنهم أجابوه بأن ذلك مستحيل.

فأمرهم فورد بالانطلاق والمثابرة على العمل حتى النجاح بغض النظر عن الوقت الذي يتطلّبه التنفيذ. وهكذا انطلق المهندسون في عملهم ولم يكن لديهم شيء آخر يفعلونه حتى لا يخسروا وظائفهم.

ومرّت ستة شهور دون أن يحدث شيء، ومرت ستة شهور أخرى حاول المهندسون فيها استنباط كل الخطط التي يمكن تصوّرها لتنفيذ أوامر رئيسهم لكن الأمر بدا لهم مستحيلاً.

وفي نهاية السنة راجع فورد مهندسيه الذين أبلغوه مرة أخرى أنهم لم يجدوا وسيلة لتنفيذ أوامره، ومع ذلك قال لهم فورد: «تابعوا

العمل فأنا أريد المشروع وسوف أحصل عليه». فتابع المهندسون عملهم حتى كان لهم ما يريدون بعد فترة، واكتشفوا سر تنفيذ المشروع.

وهكذا فازت إرادة فورد وعزمه مرة أخرى.

لا يمكن وصف هذه القصة بدقّة كاملة، لكن جوهرها ونتيجتها صحيحان، وبإمكانك أنت الذي ترغب في التفكير والثراء معرفة سر الملايين التي جمعها فورد، ولن يكون ذلك صعباً. فهنري فورد صانع السيارات الشهيرة كان مثالاً للنجاح لأنه فهم وطبق مبادىء ذلك النجاح وإحدى تلك المبادىء كانت: «الرغبة» ومعرفة ماذا يريد. لذلك تذكّر هذه القصة مع متابعتك قراءة الكتاب بحيث تدرك من ذاتك السطور التي تصف سر الإنجاز العظيم الذي حقّقه فورد، وإذا تمكّنت من ذلك ومن وضع يدك على مجموعة خاصة من المبادىء التي جعلت هنري فورد غنياً بإمكانك أن تُطبّق إنجازاته على أي ميدان تختاره.

«أنت سيّد مصيرك»

قال أحد الكتّاب ذات يوم: «أنا سيد مصيري وأنا قائد لروحي»، وبذلك يبلغنا بأننا أسياد مصيرنا وقادة أرواحنا لأننا نملك قوة السيطرة على أفكارنا.

كان يجب عليه أن يقول لنا أيضاً إن أدمغتنا وعقولنا قد سُحّرت وتسمّرت بفعل الأفكار السائدة التي نحملها في عقولنا وأن ذلك

السحر المغناطيسي يجذب إلينا بوسائل لم نعتد عليها قوى وأشخاص وظروف حياتية تترافق مع طبيعة أفكارنا المهيمنة.

كذلك كان يجب عليه أن يبلغنا أنه قبل أن نتمكّن من جمع الثروات بوفرة علينا أن نُسخّر عقولنا للرغبة لكي نصبح أغنياء وأنه يجب أن يمتلىء وعينا بـ «الشعور بالمال» لكي تقودنا الرغبة في جمعه إلى صنع خطط محددة للحصول عليه.

لكن ذلك الكاتب كان شاعراً ولم يكن فيلسوفاً واكتفى بذكر الحقيقة بأسلوب شعري تاركاً للقارىء فهم المعنى الفلسفي لكلماته.

وهكذا تُبرز الحقيقة نفسها شيئاً فشيئاً لتتأكد الآن أن المبادىء الموصوفة في هذا الكتاب تحمل سر سيادتنا على مصيرنا الاقتصادي.

المبادىء التي يمكن أن تغيّر مصيرك

نحن الآن جاهزون لتحليل المبدأ الأول لذلك كُن متفتحاً ذهنياً وتذكر عند قراءتك هذه السطور أن المبادىء ليست من اختراع شخص واحد، وأنها حققت نتائجاً لكثير من الأشخاص، وبإمكانك تطبيقها لمنفعتك على مدى طويل.

قبل سنوات عدة حاضرتُ في حفلة التخريج في إحدى الجامعات وشدّدت على المبدأ الموصوف في الفصل التالي بقوة إلى حد أن أحد المتخرّجين تبنّاه وجعله جزءاً من فلسفته الخاصة. وذلك الشاب أصبح لاحقاً عضواً في مجلس الكونغرس الأميركي وعنصراً هاماً في الحكومة الأميركية. وقد كتب لي رسالة عبّر فيها بوضوح عن

رأيه بالمبدأ، ولهذا قررت نشر تلك الرسالة كمقدّمة للفصل التالي في الكتاب وهي تعطيك فكرة عن مردود تطبيق المبدأ المذكور.

عزيزي المؤلف،

لقد أعطتني خدمتي في مجلس النوّاب بصيرة في مشاكل الرجال والنساء واكتب إليك اقتراحاً قد يصبح مساعداً لآلاف الناس الذين يستحقونه.

ففي سنة 1922 حاضرت أنتَ في حفلة تخريجي في الجامعة وفي تلك المحاضرة زَرَعْتَ في رأسي الفكرة التي كانت مسؤولة عن الفرصة الثمينة التي أملكها اليوم لخدمة الناس وسوف تكون مسؤولة إلى حد بعيد عن كل نجاح أحققه في المستقبل.

وأنا أذكر كما لو كان الأمر البارحة الوصف الرائع الذي قدّمته عن الوسيلة التي مكّنت صانع السيارات الشهير هنري فورد الذي لم يتلقّ سوى القليل من التعليم المدرسي ودون أي رأسمال ودون أصدقاء نافذين من الوصول إلى أعلى مراتب الحياة. وعندها صمّمت حتى قبل أن تنهي محاضرتك أن أصل إلى مراتب مماثلة بغضّ النظر عن الصعوبات المواجهة والتي لا بدّ من تخطّيها.

إن الآلاف من الشبّان ينهون دراستهم الجامعية سنوياً وسوف يسعى كل واحد منهم إلى محاضرة أو رسالة من التشجيع العملي مماثلة لمحاضرتك. وسيثمّنون معرفة إلى أين يسيرون؟ وماذا يتوجّب عليهم فعله، ومن أين يجب أن يبدأوا في الحياة؟ وبإمكانك، بالتأكيد، توجيههم في ذلك لأنك بمحاضرتك ساعدت على حل

مشاكل الكثيرين من الناس.

هنالك الكثيرون من الأشخاص اليوم الذين يودّون معرفة كيفية إمكان تحويل الأفكار إلى مال وهنالك أشخاص يجب أن يبدأوا من الصفر ومن لا شيء دون تمويل، وأشخاص يريدون استعادة ما خسروه وأنت الشخص الوحيد القادر على مساعدتهم. وإذا نشرت كتابك أرجو أن ترسل لي أول نسخة منه مع إهداء شخصي منك».

مع أطيب التنميات

وبعد خمسة وثلاثين سنة من إلقائي تلك المحاضرة عدت إلى الجامعة ذاتها ولكن هذه المرة لأتسلّم دكتوراه فخرية في الآداب من الجامعة المذكورة. وكنت قبل ذلك قد راقبت صعود كاتب الرسالة الذي حضر المحاضرة في حفلة تخريجه ليصبح أخيراً أحد أبرز العاملين في حقل الطيران إلى جانب كونه عضواً في الكونغرس الأميركي وسياسياً وخطيباً لامعاً.

الفصل الثاني

الـــرغـــبـــة

نقطة البداية لتحقيق كل الإنجازات والخطوة الأولى نحو الثراء

عندما جاء صديقنا المتسوّل الذي تحدّثنا عنه سابقاً لمقابلة المخترع الشهير أديسون كان يمكن أن يكون شكله شبيها بالمتسوّل لكن أفكاره كانت أفكاراً ملوكية.

وخلال رحلته من محطة القطار إلى مكاتب المخترع كان عقل ذلك «المتسوّل» يعمل طوال الوقت، ورأى نفسه واقفاً في حضرة المخترع وسمع نفسه يطلب منه الفرصة لتنفيذ هاجسه الوحيد في الحياة وهو الرغبة المشتعلة بأن يصبح شريك أعمال المخترع العظيم.

ولم تكن رغبة صديقنا المتسوّل مجرّد أمل ولم تكن تمنياً، بل كانت رغبة نابضة وصادقة وقوية تجاوزت كل شيء آخر، وفي النهاية كانت محددة وواضحة.

بعد عدة سنوات وقف صاحبنا «المتسول» مرة أخرى أمام المخترع أديسون وفي المكتب ذاته الذي التقاه فيه أول مرة، هذه المرة كانت رغبته قد تحوّلت إلى حقيقة واقعة إذ أصبح حقاً شريك

أعمال أديسون. وهكذا تحوّل حلمه المهيمن إلى حقيقة.

لقد نجح صاحبنا «المتسوّل» لأنه اختار هدفاً محدداً وحشد كل طاقته وقوة الإرادة لديه وكل جهوده وكل شيء لتحقيق ذلك الهدف.

الرجل الذي أحرق الجسور

لقد مرّت خمس سنوات قبل أن تظهر الفرصة التي سعى وراءها صاحبنا وبدا لكل الآخرين، باستثناء ما بدا لنفسه، مجرد موظف آخر في مكتب المخترع الشهير، لكنه في كل دقيقة كان يعتبر في ما بينه وبين نفسه أنه شريك للمخترع بدءاً من اليوم الأول الذي ذهب فيه للعمل معه.

هذه القصة تعدّ صورة عن القوة الكامنة في وجود رغبة محددة. وبهذه الطريقة حقّق صاحبنا هدفه لأنه رغب وأراد شراكة المخترع الشهير أكثر من أي رغبة أخرى. ولقد وضع خطة مكّنته من تحقيق ذلك الهدف وأحرق كل الجسور خلفه التي كانت تمثّل ماضيه وثابر على رغبته التي أصبحت الهاجس المهيمن في حياته وفي النهاية أصبحت حقيقة واقعة.

وعندما قرّر الرحيل والذهاب إلى مكتب المخترع أول مرة لم يقل لنفسه «سأحاول أن أجعل المخترع يعطيني وظيفة ما» بل قال لنفسه «سوف أشاهد المخترع الشهير واجعله يلاحظ أنني جئت لأصبح شريك أعماله».

ولم يقل صاحبنا: «يجب أن أبقي نظري على فرصة أخرى

محتملة في حال فشلت في الحصول على ما أرغب فيه في مكتب المخترع وشركته». بل قال: «يوجد شيء واحد في هذا العالم صممت على فعله وهو أن أكون شريكاً في أعمال المخترع الشهير وسوف أحرق كل الجسور مع الماضي وأكرّس كل مستقبلي لحشد قدرتي من أجل الحصول على ما أريده».

ولم يترك لنفسه أي مجال للتراجع فقد كان عليه أن يفوز أو يموت: تلك هي قصة نجاح صديقنا «المتسوّل».

الحافز الذي يقودك إلى الثراء

واجه طارق بن زياد أحد المحاربين العظام في التاريخ وضعاً حتّم عليه أن يتخذ قراراً يؤمّن نجاحه في ساحة المعركة وكان على وشك أن يرسل جيوشه ضد خصم قوي متفوّق عليه في العدد والعُدّة. وهكذا أبحر جنوده في سفن إلى بلاد العدو ثم فرّغ السفن من الرجال والعتاد وأمر بإحراق السفن التي حملتهم. ووجّه خطابه إلى رجاله قبل المعركة الأولى قائلاً: «أنتم تشاهدون السفن تحترق والدخان يرتفع منها. فالبحر من ورائكم والعدو من أمامكم، وهذا يعني أنه لن يكون بإمكانكم العودة من هذه الشواطىء أحياء دون فوز ونصر: لذلك لا خيار أمامكم سوى الفوز أو الموت!

وقد فاز وانتصر رجال ذلك المحارب العظيم.

ويجب على كل شخص يريد أن يفوز وينجح في أي ميدان أن يكون أيضاً جاهزاً لحرق سفنه وقطع كل دابر الانهزام والتراجع،

سادساً: إقرأ بيانك المكتوب بصوت عال مرتين في اليوم مرة قبل ذهابك إلى الفراش في الليل ومرة بعد نهوضك في الصباح، ومع قراءتك صدّق نفسك ممتلكاً ذلك المال حقاً.

من المهم أن تتبع التعليمات الواردة في هذه الخطوات الست، ومن المهم بشكل خاص أن تراقب وتلتزم بالتعليمات الواردة في الخطوة السادسة. قد تجد أنه من المستحيل أن تتصوّر نفسك «ممتلكاً المال» قبل أن تحوز عليه حقاً وهنا تأتي الرغبة المشتعلة لمساعدتك. وإذا كنت حقاً ترغب وتتوق إلى المال كثيراً إلى درجة أن تصبح تلك الرغبة هاجساً لن تجد صعوبة في إقناع نفسك بأنه يمكنك حقاً أن تحصل عليه، فالغاية هي الرغبة في المال وأن تصبح مصمّماً على امتلاكه بحيث تُقْنِع نفسك بأنك ستحوز عليه.

هل يمكنك أن تتخيل نفسك مليونيراً؟

قد تبدو الخطوات المذكورة غير عملية وغير قابلة للتطبيق بالنسبة إلى أولئك الذين لم يُلقّنوا المبادىء الأولية والذين لم يدرسوا أو يتعلموا مبادىء عمل العقل البشري. وقد يكون من المفيد لكل أولئك الذين يخفقون في إدراك سلامة وصحة الخطوات الست أن يعرفوا أن المعلومات التي تبديها تلك الخطوات مستمدة من رجال ناجحين بدأوا حياتهم كعمال عاديين ولكن تمكنوا رغم تلك البداية المتواضعة من جعل مبادىء تلك الخطوات تدر عليهم ثروة لا تقل عن مئة مليون دولار.

وقد يكون من المفيد أكثر معرفة أن الخطوات الست التي أنصح بها هنا قد خضعت لفحص وتدقيق بالغَيْن من قِبل المخترع

الشهير توماس أديسون الذي ختم موافقاً على كونها ليست فقط الخطوات الضرورية لجمع المال بل أيضاً لتحقيق أي هدف كان.

لا تدعو الخطوات إلى عمل شاق أو إلى أي تضحية، ولا تطلب من حاملها أن يبدو سخيفاً أو يصبح موضع سخرية وساذجاً. ولا يدعو تطبيقها إلى كثير من الشهادات العلمية والعلم المدرسي. ومع ذلك يدعو التطبيق الناجح لهذه الخطوات الست إلى خيال كاف ليمكّن الإنسان أن يرى ويفهم أن جمع المال لا يُترك للصدفة والحظ، بل يجب أن يدرك ذلك الشخص أن كل أولئك الذين جمعوا ثروات كبيرة بدأوا بشيء من الحلم والأمل والتمني والرغبة والتوق والتخطيط قبل أن يحصلوا على المال الذي يريدونه.

وقد يكون من المفيد أيضاً أن تعرف الآن أنه لا يمكنك نيل الثراء بكميات كبيرة من المال إلا إذا حشدت في نفسك رغبة في المال وآمنت حقاً بأنك سوف تملكه.

قوة الأحلام العظيمة

يجب على الأشخاص الذين يدخلون السباق إلى الثراء والغِنى أن يعرفوا أن هذا العالم المتغير الذي نعيش فيه يتطلب أفكاراً جديدة وطرقاً جديدة لتسيير الأمور؛ ويتطلب قادة جدد؛ وابتكارات جديدة؛ وأساليب جديدة في التعليم والتسويق؛ ويتطلب كتباً جديدة؛ وأدباً جديداً؛ وبرامج تلفزيونية جديدة؛ وأفكاراً جديدة للأفلام السينمائية. وخلف كل طلبات الأشياء الجديدة هذه توجد ميزة يجب أن يمتلكها الإنسان كي يفوز، وهي الهدف المحدد الواضح، وأن يعرف الإنسان

ماذا يريد إلى جانب الرغبة المشتعلة في امتلاك ما يريد.

يجب على أولئك الذين يرغبون في جمع الثروات أن يتذكروا أن زعماء العالم الحقيقيين كانوا أيضاً رجالاً سخّروا، في إستخدام عملي، القوى غير الملموسة للفرصة التي لم تولد لهم بعد وحوّلوا تلك القوى (أو الأفكار المندفعة) إلى ناطحات سحاب ومدن ومصانع وطائرات وسيارات وإلى كل ما يمكن أن يجعل الحياة أكثر بهجة.

لذلك وفي إطار تخطيط كيفية إمتلاك نصيبك من الثروات لا تدع أحداً يسخر من أحلامك، وللفوز بحصّة الأسد في هذا العالم المتغير يجب أن تستلهم روح الروّاد العظماء في التاريخ الذين أعطت أحلامهم للحضارة كل ما تحمله من قيم مادية ومعنوية. تلك الروح تعمل اليوم كمنشّط للدم في بلادنا ـ وتلك هي فرصة الجميع لتطوير وتسويق مواهبهم.

إذا كان الشيء الذي تتمنى فعله صحيحاً وأنت تؤمن به إنطلق ونفّذه وحقّق أحلامك، ولا تبالي بما يقوله الآخرون إذا واجهت نكسة مؤقتة أو مرحلية لأن الآخرين قد لا يعرفون أن كل فشل يجلب معه بذور نجاح مساوٍ له.

لقد حلم المخترع الشهير توماس أديسون بالمصباح الكهربائي وشرع في تحويل حلمه إلى حقيقة واقعة، ورغم حالات الفشل الكثيرة التي تعد بالآلاف ثابر على ذلك الحلم حتى جعل منه حقيقة واقعة ملموسة. فالحالمون الحقيقيون والعمليون لا يتخلون أبداً عن تنفيذ أحلامهم.

لقد حلم الأخوة رايت في أحد الأيام بصنع آلة يمكنها أن تطير في الجو واليوم نرى برهاناً في كل أنحاء العالم أن حلمهم كان معقولاً.

وقد حلم ماركوني بإمكانية إستغلال القوى غير الملموسة في الهواء، ويمكن معرفة البرهان بأن حلمه لم يكن دون جدوى من خلال كل جهاز راديو وتلفزيون في العالم، وقد يهمك أن تعرف أن أصدقاء ماركوني حجزوه للفحص في مستشفى للأمراض العقلية عندما أعلن أنه اكتشف وسيلة تمكّنه من إرسال رسائل عبر الهواء دون أسلاك أو أي وسائل إتصالات مادية.

وهكذا فإن العالم مليء بالفرص الجديدة التي لم يعرفها حتى الحالمون القدماء.

كيف تضع أحلامك على منصة الإنطلاق

إن الرغبة الطموحة في أن تصبح شيئاً ما أو تفعل شيئاً ما هي نقطة البداية التي ينطلق منها أي إنسان حالم، والأحلام لا تولد من عدم الإكتراث والكسل والنقص في الطموح.

تذكر أن كل الذين نجحوا في الحياة كانت بدايتهم سيّئة ومروا عبر صراعات مُحبطة للآمال قبل أن يصلوا إلى ما رغبوا به، وتأتي نقطة التحوّل في حياة أولئك الذين ينجحون عادة لحظة حدوث كارثة أو أزمة ما بحيث يكتشفون جانباً آخر من أنفسهم.

فهناك أحد الكتّاب الذي كتب رواية عظيمة في الأدب بعد

سجنه فترة طويلة وخضوعه لعقاب صارم. وهناك شخص آخر إكتشف العبقرية الكامنة في عقله بعد مواجهته أزمة كبيرة أدّت به إلى السجن حيث إكتشف «الجانب الآخر من نفسه»، واستعمل خياله بحيث رأى أنه يمكن أن يكون كاتباً عظيماً وليس مجرماً بائساً منبوذاً.

انطلقت موهبة الكاتب الكبير تشارلز ديكنز بعد مواجهته مأساة حبه الأول التي نفذت إلى أعماق روحه وحوّلته ليصبح أحد الكتاب العظماء في تاريخ العالم، وأدّت تلك المأساة إلى كتابته قصة «ديڤيد كوبرفيلد» التي تبعها سلسلة أعمال أخرى جعلت العالم أغنى وأفضل لأولئك الذين قرأوها.

كان الموسيقار الشهير «بيتهوڤن» أصمّاً وكان الشاعر الإنجليزي «ميلتون» أعمى لكن إسميهما خُلّدا في التاريخ لأنهما حلما وترجما أحلامهما إلى فكر منظم.

كذلك يوجد فرق بين تمني شيء ما والإستعداد لتحقيقه. ولا يمكن لشخص أن يكون مستعداً لأمر ما حتى يؤمن أنه بمكنه الحصول عليه، والحالة الذهنية المطلوبة هي الإيمان وليس مجرد الأمل والتمني، وانفتاح الذهن ضروري للإيمان لأن العقول المنغلقة لا توحي بالإيمان والشجاعة والإعتقاد.

وتذكّر أن طلب أهداف عليا في الحياة لا يتطلب جهداً، وذلك ينطبق على طلب الثروة والإزدهار وليس الجهد المطلوب أقل من الجهد المبذول في قبول البؤس والفقر.

الرغبة والتوق هما أقوى من الطبيعة

أرغب هنا بتقديم القارىء إلى أحد أكثر الأشخاص غرابة بين كل الذين عرفتهم. ولقد رأيته أول مرة، دقائق عدة عند ولادته، وقد جاء إلى هذا العالم دون أي إشارة إلى وجود أذنين في رأسه، واعترف الطبيب أن الطفل يمكن أن يبقى أصماً وأخرساً مدى الحياة.

لكنني تحدّيت الطبيبَ وعارضت رأيه وكان لي الحق في ذلك لأنني كنت والد ذلك الطفل ووصلت بنفسي إلى رأي وقرار لكنني عبّرت عنهما في سر قلبي فقط.

كنت على يقين بأن ابني سوف يسمع ويتكلم. كيف؟ كنت متأكداً أنه لا بد من وجود وسيلة، وايقنت أنني سأجد تلك الوسيلة، وفكرت في كلمات قالها أحد العظماء: «إن مسار كل الأمور يعلمنا الإيمان وليس علينا سوى الطاعة. وهناك توجيه وإرشاد لكل منا وبواسطة الإستماع الهادىء يمكننا أن نسمع الكلمة الصحيحة».

الكلمة الصحيحة هنا هي الرغبة والتوق، لقد رغبت أكثر من أي شيء آخر ألا يكون طفلي أصماً وأخرساً، ولم أتراجع عن تلك الرغبة ثانية واحدة. وماذا فعلت؟ كان يجب عليّ أن أجد وسيلة أزرع بها رغبتي الحارقة في عقل طفلي بأساليب تُوَصِل الصوت إليه دون مساعدة الأذنين.

وفور وصول الطفل إلى سن مكّنه من التعاون والتجاوب معي كنت أملأ رأسه بالرغبة الحارقة عنده في الإستماع والسمع وبأن الطبيعة وبواسطة أساليب خاصة بها سوف تترجم تلك الرغبة إلى حقيقة واقعة.

كل هذا التفكير حصل أولاً في ذهني ولم أفصح عنه لأحد، وفي كل يوم كنت أجدد العهد الذي قطعته على نفسي بألا يكون طفلي أصماً وأخرساً.

ومع تقدّم طفلي في السن، وعندما بدأ يلاحظ الأشياء حوله لاحظت أنه يملك درجة معينة من السمع، وعندما وصل إلى السن الذي يبدأ فيه الأطفال بالكلام لم يحاول التكلم ولكن كان يمكن لي أن أستنتج من أفعاله أنه يمكنه سماع أصوات معينة قليلاً. وذلك كان كل ما رغبت في معرفته واقتنعت أنه إذا كان بإمكانه السمع ولو قليلاً يمكنه أن يطور قدرة أكبر على سمع أقوى، وعندها حصل أمر أعطاني الأمل وجاء من مصدر غير متوقع على الإطلاق.

«الحادث» الذي غيّر حياة الطفل

قمت بشراء فونوغراف للموسيقى وعندما سمع الطفل الموسيقى أول مرة أصبح في حال من الفرح والمتعة وسرعان ما استولى على الآلة. وفي إحدى المناسبات سمع الموسيقى مدة ساعتين واقفاً أمام الفونوغراف مطبقاً أسنانه على علبته. ولم تتوضح أهمية تلك العادة لنا قبل مرور عدة سنوات لأننا لم نسمع بما يعرف «بالموصل العظامي» للصوت في ذلك الوقت.

وبعد إستيلاء طفلي على آلة الموسيقى اكتشفت أنه يمكنه سماعي بوضوح عند ملامسة شفتاي عظم أذنه عند قاعدة الجمجمة.

وحيث أنني صممت أنه يمكن لطفلي أن يسمع صوتي بوضوح بدأت فوراً بنقل الرغبة في السمع والكلام إلى عقله وسرعان

ما اكتشفت أن الطفل يستمتع بسماع القصص قبل خلوده إلى النوم. وهكذا بدأت العمل وابتكرت قصصاً مصممة لتطوير قدرته على الخيال والإعتماد على الذات وعلى الرغبة القوية في السمع وبأن يكون طبيعياً.

وكانت هناك قصّة واحدة ضمن تلك القصص شددت عليها كثيراً بحيث كنت أرددها له مراراً مع بعض التغيير الشكلي. وكان هدف تلك القصة إقناعه أن عيبه الجسدي لم يكن نقصاً بل مصدر قوة ذات قيمة كبيرة. ورغم حقيقة أن كل الفلسفة التي أتحدث عنها تشير بوضوح إلى أن كل عائق يجلب معه بذور فائدة مساوية، عليّ أن أعترف أنني لم أملك أدنى فكرة حول كيفية تحويل العائق الجسدي عند طفلي إلى ميزة مفيدة.

الفوز بالعالم ببضعة دراهم

ومع تحليلي لهذه التجربة وإعادة النظر فيها يمكنني القول أن ثقة إبني بي كان لها الدور الأكبر في إعطاء نتائج مدهشة. فهو لم يشك أو يتساءل في أي شيء أخبرته به، وبهذا نجحت في زرع فكرة عنده بأنه يملك صفة تميّزه عن شقيقه الأكبر منه وأن تلك الصفة سوف تعكس نفسها وتبرهنها بوسائل كثيرة. فعلى سبيل المثال يمكن للمعلمين في المدرسة أن يلاحظوا أنه لا يملك أذنين في رأسه وبسبب ذلك يوجهون إليه إنتباهاً خاصاً وعناية ورعاية مميزة بلطف بالغ، وذلك ما حصل حقاً. وكذلك نجحت في إقناعه بفكرة أخرى هي أنه عندما يصبح في سن يمكّنه من بيع الصحف (لأن أخيه الأكبر قد أصبح بائع صحف) سوف يملك ميزة كبيرة على أخيه لأن الناس

سيلاحظون أنه لا يملك أذنين ورغم ذلك فهو نشيط وذكي، وهذا الأمر سيجعلهم يدفعون له أجراً إضافياً.

وعندما وصل طفلي إلى سن 7 سنوات أظهر أول برهان بأن طريقتي في توجيه ذهنه وتفكيره كانت مثمرة حيث طلب مني بإلحاح على مدى عدة شهور أن يبيع الصحف، ولكن والدته لم توافق على ذلك.

أخيراً تولى إبني زمام الأمور بنفسه، فبعد ظهر أحد الأيام عندما كان في المنزل وحده مع الخدم تسلق عبر نافذة المطبخ وقفز إلى الخارج وانطلق بذاته. وقد اقترض بعض الدراهم كرأسمال له من أحد البائعين في الحي ووظفها في شراء الصحف التي باعها وأعاد توظيف عائدها وكرر ذلك حتى فترة متأخرة من المساء. وبعد موازنة حساباته وإعادة ما اقترضه بقي له ربحاً وافراً يساوي أضعاف ما اقترضه. وعندما عدت إلى المنزل في تلك الليلة وجدته نائماً في الفراش ممسكاً بالمال في قبضة يده.

فَتَحَت أمه يده وأخرجت الدراهم وانفجرت بالبكاء، لكن البكاء عند فوز الطفل ليس بالأمر المناسب، ولذلك كان رد فعلي معاكساً وضحكت كثيراً وبكل مشاعري لأنني عرفت أن جهودي لزرع موقف وسلوك الإيمان في طفلي لم تذهب سدى.

لقد رأت زوجتي من خلال ذلك الحدث صبياً صغيراً أصمّاً انطلق في الشوارع وخاطر بحياته لكسب المال، أما أنا فرأيت رجل أعمال صغير شجاع وطموح ومعتمد على ذاته بحيث زاد رأسماله

الذاتي مئة بالمئة لأنه إنطلق في العمل بمبادرة خاصة وفاز وكسب. وأعجبني ذلك وأعطاني شعوراً بالرضى لأنني أدركت أنه قدّم برهاناً على إمتلاك الموهبة والطاقة التي تلازمه طوال حياته.

الصبي الأصم الذي سمع

تابع إبني الأصم تعليمه في المدرسة حتى الجامعة دون أن يكون قادراً على سماع ما يقوله معلموه إلا عندما يصرخون بصوتٍ عالٍ وعلى مقربة منه. ولم يلتحق بمدرسة خاصة بالصُّم ولم تسمح له بتعلم لغة الإشارات بل كنا مصممين أن يعيش حياة طبيعية وأن يتعامل مع أطفال طبيعيين والتزمنا بذلك التصميم رغم أنه كلف الكثير من النقاش الحاد مع مسؤولي المدارس.

وفي المرحلة الثانوية من دراسته حاول إبني إستعمال وسيلة كهربائية مساعدة للسمع لكنها لم تفده.

وخلال آخر أسبوع لابني في الجامعة حصل أمر كان أهم نقطة تحوّل في حياته، فقد استحوذ بالصدفة على وسيلة أخرى كهربائية مساعدة للسمع وضعته تحت الإمتحان. كان ولدي متردداً في إختبارها بسبب تجربته السابقة المخيبة في هذا المجال، وفي نهاية الأمر التقط الأداة ووضعها دون إكتراث على أذنيه وأطلقها بواسطة البطّارية. وهكذا وبسحر ساحر تحولت رغبته بالسمع الطبيعي إلى واقع، وكانت أول مرة يسمع في حياته كأي شخص طبيعي.

وأدت به الفرحة الناتجة من العالم المتغير الذي جلبته له تلك الوسيلة المساعدة للسمع إلى الإسراع إلى الهاتف ليكلّم أمه ويسمع

صوتها بشكل كامل وصحيح، وفي اليوم التالي بدأ يسمع بوضوح أصوات أساتذته في الجامعة. ولأول مرة في حياته أيضاً أصبح بإمكانه التحدث بحرية إلى الآخرين دون أن يتحدثوا إليه بصوت عالٍ، وهكذا أمسك ابني بعالم جديد متغير.

وهكذا أيضاً بدأت الرغبة والتوق إلى السماع بإعطاء مردودها، لكن النصر لم يكتمل بعد وكان على الصبي أن يجد طريقاً عملياً محدداً لتحويل عاهته إلى فائدة مساوية.

الفكر الذي يحقق المعجزات

من دون استيعاب كامل لأهمية ما أنجزه، ولكن بفرحة عالم الصوت الجديد الذي اكتشفه ومتعته، كتب ابني رسالة إلى مصنّع تلك الوسيلة أو الأداة التي ساعدته على السمع ليصف بحماس تجربته. وتلك الرسالة جعلت صاحب الشركة المصنّعة يدعوه إلى مكاتبها. وعند وصوله اصطحبه أحد الموظفين عبر المصنع، وخلال تحدثه مع مدير المهندسين عن عالمه الذي تغير لمعت في ذهنه فكرة أو إلهام، أو سمّه كما شئت، وكانت الشرارة الفكرية التي حوّلت عاهته إلى فائدة كان مقدراً لها أن تدّر مردوداً مالياً وسعادة للآلاف من الأشخاص في المستقبل.

مختصر تلك الفكرة هو التالي: فقد خطر له أنه يمكن مساعدة الملايين من الصُم الذين لا يستعملون أدوات مساعدة للسمع من خلال إبلاغهم قصته وقصة تغير عالمه بفعل تلك الأدوات.

وعلى مدى شهر كامل انطلق إبني في كتابة بحث مكثف حلل

فيه النظام التسويقي الكامل لمصنع الأدوات المساعدة للسمع وأوجد وسائل للاتصال بأولئك الذين يملكون مشاكل في سمعهم في كل انحاء العالم ليشاركوه عالمه المتغير الجديد. وعند الانتهاء من ذلك وضع خطة لسنتين مستنداً إلى اكتشافاته من البحث الذي كتبه، وعندما قدّم الخطة إلى الشركة المذكورة أُعطي وعلى الفور مركزاً فيها لتنفيذ طموحاته.

لم يحلم إبني عند انطلاقه في العمل أنه كان مقدراً له أن يجلب الأمل والراحة العملية لآلاف الأشخاص من الصُم الذين كان يمكن لهم أن يبقوا صُمّاً مدى الحياة لولا مساعدته.

لم يكن لدي أي شك في أنه كان مقدراً لإبني أن يبقى أصمّاً مدى الحياة لو لم أتمكن أنا وأمه من توجيه تفكيره كما فعلنا. وترافق مع زراعتي في ذهنه الرغبة والتوق إلى السماع والعيش كشخص طبيعي، تأثير غريب جعل الطبيعة بانية الجسور وردامة هوّة الصمت بين عقله والعالم الخارجي.

حقاً تملك الرغبة الحارقة وسائل عديدة لترجمة نفسها إلى أشياء مادية ملموسة مساوية لها، فلقد رغب إبني أن يسمع بشكل طبيعي وهو الآن يملك ذلك السمع. لقد ولد إبني بعاهة كان يمكن أن تؤدي بشخص دون طموح محدد إلى الشارع.

ولقد أثمرت الكذبة البيضاء التي زرعتها في ذهنه عندما كان طفلاً والتي أدت إلى إيمانه أن عاهته يمكن أن تتحول إلى ميزة مفيدة يمكنه أن يستثمر نتائجها. وحقاً لا يوجد شيء صحيح أو خاطىء

لا يمكن للإيمان المرفق بالرغبة الحارقة أن يجعله حقيقة. وهذه المزايا متاحة لجميع الناس.

«كيميائية العقل» تصنع السحر

هنا أروي قصة إحدى المطربات التي نجحت نجاحاً باهراً وهي مفتاح لمبادىء النجاح.

زارت تلك المطربة في بداية حياتها المهنية مدير أحد مسارح الأوبرا ليختبر صوتها لكنه لم يفعل، وبعد إلقاء نظرة واحدة على الفتاة الغريبة بثيابها الرديئة تعجب قائلاً بازدراء: «بوجه كهذا ومن دون شخصية كيف يمكنك توقّع النجاح في الأوبرا؟ لذلك يا طفلتي إنزعي هذه الفكرة من ذهنك وابتاعي ماكينة خياطة وانطلقي في العمل لأنه لا يمكنك أن تكوني مطربة».

كان مدير تلك الأوبرا يعرف الكثير عن أساليب الغناء لكنه لم يعرف سوى القليل عن قوة الرغبة والتوق خصوصاً عندما تصل لتصبح هاجساً. ولو كان يعرف المزيد عن هذه القوة لما ارتكب خطأ الحكم على موهبة عبقرية دون إعطائها الفرصة.

قبل سنوات عدة أصيب أحد شركائي في العمل بالمرض وساءت حالته مع الوقت وفي النهاية تطلب الأمر إجراء عملية جراحية في المستشفى، وقد حذّرني الطبيب أن فرص بقاء شريكي على قيد الحياة قليلة. لكن ذلك كان رأي الطبيب فقط ولم يكن رأي المريض نفسه، وقبل دخوله إلى غرفة العمليات تحدث إليّ قائلاً: «لا تقلق

سوف أخرج من المستشفى في غضون أيام». فنظَرت إليه الممرضة بكل إشفاق، لكن في النهاية خرج شريكي من المستشفى بأمان.

وفي نهاية الأمر قال طبيبه: «لم ينقذه سوى رغبته في البقاء على قيد الحياة ولم يكن بإمكانه النجاة لو قَبِل فكرة احتمال الموت».

أنا أؤمن بقوة الرغبة المدعومة بالإيمان لأنني شاهدت هذه القوة ترفع رجالاً من أدنى المراتب إلى أعلى مراكز السلطة والثروة، وشاهدتها تنشل الضحايا وتعمل كواسطة تمكن الرجال من اعادة بناء أنفسهم بعد الانكسار. وأخيراً شاهدت هذه القوة توفر لإبني حياة عادية سعيدة وناجحة رغم أن الطبيعة أرسلته إلى العالم دون أذنين.

كيف يمكننا حشد واستعمال قوة الرغبة؟ يمكن الجواب عن هذا السؤال في فصول لاحقة.

وتعمل الطبيعة من خلال مبدأ «كيميائية العقل» الذي لم تحدْ عنه ضمن دافع الرغبة القوية على صقل ذلك «الشيء» الذي لا يعترف بكلمة مستحيل ولا يقبل بواقع إسمه الفشل.

الإيـــمـــان

تصوُّر الرغبة والإيمان بتحقيقها هما الخطوة الثانية إلى الغنى

الإيمان هو القائد الكيميائي للعقل، وعندما يُمزج الإيمان بالفكر فإن العقل الباطني سرعان ما يلتقط الذبذبات المتولّدة ويترجمها إلى معان روحية مماثلة وينقلها إلى الذكاء اللامحدود كما في حالة الصلاة.

إن مشاعر الإيمان والحب هي الأقوى بين كل المشاعر الإيجابية الرئيسية، وعندما تُمزج معاً يكون لها تأثيرٌ في «تلوين وتوزيع» الفكرة بطريقة توصلها بسرعة إلى العقل الباطني، حيث تتحول إلى معنى روحي متماثل، وذلك هو الشكل الوحيد الذي يُطلق تجاوباً عند الذكاء.

كيف تُطوِّر الإيمان عندك

أُقدّم الآن قولاً يعطيك فهماً أفضل لأهمية مبدأ الاقتراح الذاتي التلقائي في تحويل الرغبة إلى ما يماثلها من عوائد مادية مالية وهو: إن الإيمان هو حالة ذهنية يمكن صنعها بإطلاق تعليمات متكررة إلى

العقل الباطني من خلال مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية».

وعلى سبيل المثال خذ في الاعتبار الهدف من قراءتك هذا الكتاب، وهو بالطبع محاولة امتلاك القدرة على تحويل الدافع الفكري للرغبة غير الملموسة إلى ما يماثلها مادياً وهو المال. ومن خلال اتباع التعليمات الواردة في الفصل الخاص بالاقتراحات الذاتية التلقائية والعقل الباطني بإمكانك إقناع عقلك الباطني أنك تؤمن بأنك سوف تحصل على ما تطلبه، وأنه يجب أن يعمل على تعزيز ذلك الإيمان ويعيده إليك على شكل إيمان حقيقي ثابت مرفق بخطط محددة لتحقيق ما ترغب فيه.

الإيمان الثابت هو حالة ذهنية يمكنك تطويرها بقوة الإرادة بعد امتلاكك مبادىء هذا الكتاب، وهو أيضاً حالة ذهنية تتطور طوعياً عبر تطبيق تلك المبادىء واستعمالها.

(إن تكرار توكيد الأوامر التي تعطيها إلى عقلك الباطني هو الوسيلة الوحيدة المعروفة لحصول التطور الطوعي لمشاعر الإيمان).

ربما يمكن توضيح المعنى أكثر، في تفسير لماذا يصبح بعض الرجال مجرمين من خلال قول أحد علماء الجريمة: «عندما يتصل الرجال أول مرة بعالم الجريمة يكرهونه، وبعد استمرار اتصالهم به فترة زمنية يعتادون عليه ويتحملونه، وإذا بقوا في اتصال مستمر فيه مدة أطول يتأثرون به ويتمنونه».

هذا القول مماثل للقول بأن أي دافع فكري يُمَرّر بتكرار إلى

العقل الباطني يتم قبوله في النهاية، ويعمل العقل الباطني على استيعابه والعمل عليه بحيث ينطلق إلى تحويل ذلك الدافع إلى ما يماثله مادياً ومن خلال أكثر الإجراءات عملانية.

من خلال ذلك خذ في الاعتبار مرة أخرى القول بأن كل الأفكار التي تُحوّل إلى مشاعر وتُمزج بالإيمان تحوّل نفسها فوراً إلى ما يماثلها مادياً.

إن المشاعر أو الجزء الحسي من الأفكار هي العوامل التي تعطي الأفكار حيوية ونشاطاً، وعندما تمزج مشاعر الإيمان والحب بأي دافع فكري فإنها تعطي نشاطاً وتأثيراً أكبر من أي عواطف أو مشاعر منفردة.

وذلك لا ينطبق فقط على الدوافع الفكرية التي تمزج بالإيمان بل ان أي دافع فكري يُمزج بأي شعور إيجابي أو سلبي يصل ويؤثر في العقل الباطني.

لا يمكن للحظ السيىء أن يكون مصيراً دائماً لاي أحد

سوف تدرك من خلال الأقوال السابقة أن العقل الباطني يقوم بتحويل الدافع الفكري إلى ما يماثله مادياً، سواء كان ذلك الدافع سلبياً تدميرياً أو إيجابياً بناءاً بالسرعة ذاتها وبشكل مماثل. وذلك يفسر الظاهرة الغريبة التي يعتبرها الكثير من الناس والتي تعرف بـ «سوء الحظ» أو «البليّة».

لذلك أجد في هذه الفقرات مكاناً صالحاً لأقترح عليك مرة

ثانية أنه بإمكانك تحقيق المنفعة لذاتك من خلال تمرير أي رغبة تتمنى تحويلها إلى ما يماثلها مادياً ومالياً إلى عقلك الباطني شرط أن تكون مفعماً بشعور الأمل والتوق والإيمان بأن التحويل سيحصل حقاً. وإيمانك الثابت بذلك هو العنصر الذي يحدد السلوك الذي يتبعه عقلك الباطني ولا بأس من «خداع» العقل الباطني قليلاً عند إعطائه التعليمات بواسطة الاقتراحات الذاتية التلقائية، كما فعلتُ أنا في خداع وتلقين العقل الباطني لابني.

وكي نجعل ذلك «الخداع» واقعياً أسلك بنفسك مسلكاً كما لو أنك حقاً تملك الشيء المادي الذي تطلبه عند تلقين عقلك الباطني بالاقتراحات.

وسوف يقوم العقل الباطني بتحويل رغباتك إلى ما يماثلها مادياً من خلال أكثر الوسائل العملية والمباشرة المتوافرة له بعد تلقيه أي أمر في حالة من الإيمان أو الاعتقاد بأن الأمر سوف ينفذ.

ومن المؤكد حتى الآن أنني قلت ما يكفي لإعطائك نقطة بداية يمكنك من خلالها ومع التجربة والممارسة امتلاك المقدرة على مزج الإيمان الثابت بأي أمر يُعطى إلى العقل الباطني. ويأتي الكمال بالممارسة، ولا يمكن أن يأتي فقط من الاكتفاء بقراءة الأفكار الواردة في الكتاب.

ومن المهم لك أن تشجع مشاعرك الإيجابية لتعمل كقوى مهيمنة على عقلك بحيث تُبعِدُ وتزيل المشاعر السلبية. فالعقل الذي تهيمن عليه المشاعر الإيجابية يصبح ملجأً مفضّلاً للحالة الذهنية المعروفة بالإيمان، ويمكن أن يعطي ذلك العقل التعليمات للعقل

الباطني الذي يقبلها ويعمل على تنفيذها فوراً.

الإيمان هو حالة عقلية يمكن حثّها بالاقتراحات الذاتية التلقائية

عمل رجال الدين وأتباعهم عبر كل العصور على حث البشرية المناضلة على امتلاك الإيمان من خلال معتقدات مختلفة، لكنهم أخفقوا في إبلاغ الناس «كيف» يمتلكون ذلك الإيمان. ولم يقولوا لهم إن الإيمان هو حالة ذهنية يمكن إطلاقها وحثّها بالاقتراحات الذاتية.

وسوف أصف بلغة يفهمها أي إنسان عادي كل ما هو معروف عن المبدأ الذي بواسطته يمكن تطوير الإيمان في حالة عدم وجوده عند ذلك الشخص.

لذلك آمن بنفسك وآمن بالمطلق واللامحدود، وقبل أن نبدأ يجب أن أذكرك مرة أخرى: «إن الإيمان هو بَلْسمٌ خالد يعطي الحياة والقوة والنشاط لتحريك الفكر».

تستحق الجملة الأخيرة قراءة ثانية وثالثة ورابعة وبصوت عالٍ، فالإيمان هو نقطة البداية لجمع كل الثروات، وهو أساس كل المعجزات وكل الألغاز التي لا يمكن تحليلها بقواعد العلم؛ والإيمان وهو الترياق أو العلاج الوحيد للفشل!

والإيمان هو العنصر والكيمياء التي عندما تمزج بالصلاة تعطي الشخص اتصالاً مباشراً بالذكاء المطلق واللامحدود.

والإيمان هو العنصر الذي يحول الذبذبات العادية للفكر الذي يصنعه العقل المحدود للإنسان إلى ما يماثله روحياً.

والإيمان هو العامل الوحيد الذي يمكن من خلاله حشد واستعمال القوة الكونية للذكاء المطلق واستعمالها.

سحر الاقتراحات الذاتية

والبرهان على القول السابق بسيط ويمكن شرحه بسهولة، وهو كامن في مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية. لذلك دعونا نركّز انتباهنا على موضوع الاقتراحات الذاتية لنعرف ماهيته وما هو قادر على تحقيقه.

من المعروف أن الإنسان في النهاية يصل إلى الاعتقاد والإيمان بما يقوله لنفسه، سواء كان ذلك القول صحيحاً أو خاطئاً، وإذا كرر الإنسان كذبة ما على نفسه سيقبلها في النهاية كحقيقة. بالإضافة إلى ذلك سيؤمن أنها الحقيقة وحسب، وكل شخص هو ما عليه بسبب الأفكار المهيمنة التي يسمح لها باحتلال عقله. وتؤلف الأفكار التي يضعها الإنسان عمداً في عقله ويشجعها بالميول ويمزجها بالمشاعر القوى الدافعة التي توجه كل حركاته وأفعاله!

وإليك الآن قول حقيقي ومهم:

(تكوّن الأفكار التي تُمزج بأي من المشاعر قوة «مغناطيسية» تجذب أفكاراً أخرى مشابهة أو قريبة).

ويمكن مقارنة الفكرة التي تصبح مغناطيسياً بفعل المشاعر بالنواة التي تزرع في أرض خصبة فتنبت وتنمو وتتضاعف حتى تتحول إلى ملايين البذور من النوع ذاته.

والعقل البشري يجذب باستمرار الذبذبات التي تتوافق مع تلك المهيمنة على عقله، وأي فكرة أو خطة أو هدف يحمله الإنسان في ذهنه يجذب مجموعة مماثلة من الأفكار والخطط والأهداف ويضيفها إلى قوته لتنمو وتصبح السيد المهيمن والدافع للإنسان الذي يحويها في عقله.

دعونا الآن نعود إلى نقطة البداية لنعرف معلومات عن كيفية زرع البذرة الأصلية لفكرة أو خطة أو هدف في عقلنا علماً أنه من السهل معرفة هذه المعلومات: لأنه يمكن زرع أي فكرة أو خطة أو هدف في العقل عبر تكرارها. لذلك يُطلب منك أن تكتب بياناً بهدفك الرئيسي المحدد وأن تُدخله في ذاكرتك وتكرره بكلمات مسموعة يوماً بعد يوم حتى تصل تلك الذبذبات إلى عقلك الباطني.

لذلك أبعد عنك كل مؤثرات البيئة السيئة واعمل على بناء حياتك وفقاً لنظام معين مستعملاً مخزونك من مقتنياتك وملزومياتك العقلية وستكتشف أن ضعفك الأكبر هو عدم الثقة بالنفس أو نقص فيها على الأقل. لكن يمكن تجاوز تلك العاهة وترجمة الهدوء إلى شجاعة بمساعدة مبدأ الاقتراحات الذاتية، ويمكن تطبيق هذا المبدأ عبر ترتيب بسيط لدوافع الأفكار الإيجابية التي يجب أن تُكتب وتُحفظ في الذاكرة وتكرّر حتى تصبح جزءاً من الأدوات العاملة لعقلك الباطني.

معادلة الثقة بالنفس

أولاً: الاقتراح الذاتي التالي: أنا أعرف أنني قادر على تحقيق

هدفي المحدد في الحياة، لهذا أطلب من نفسي العمل المتواصل والمثابر لتحقيقه، وأنا الآن أعد بأن أفعل ذلك.

ثانياً: الاقتراح الذاتي التالي: أنا أدرك الأفكار المهيمنة في عقلي وأنها تنتج نفسها ثانية على شكل عمل مادي محسوس وتحوّل نفسها تدريجياً إلى واقع مادي ملموس. لهذا أركز أفكاري مدة 30 دقيقة يومياً على مهمة التفكير في الشخص الذي أنوي أن أكون عليه، وبذلك أضع في عقلي صورة عقلية واضحة.

ثالثاً: الاقتراح الذاتي التالي: أنا أعرف من خلال مبدأ الاقتراح الذاتي أن أي رغبة أحملها في عقلي بثبات سوف تلقى التعبير عن نفسها من خلال بعض الوسائل العملية لتحقيق هدف تلك الرغبة. لهذا أكرّس عشر دقائق يومياً للطلب من نفسي تطوير ثقتي بنفسي.

رابعاً: الاقتراح الذاتي التالي: لقد دوّنت وصفاً لهدفي الرئيسي المحدد في الحياة ولن أتوقف عن العمل حتى أطور الثقة الكافية بالنفس لتحقيق ذلك الهدف.

خامساً: الاقتراح الذاتي التالي: أنا أدرك تماماً أنه لا يمكن لأي ثروة أو مرتبة في الحياة أن تدوم طويلاً إلا إذا بُنيت على الحقيقة والعدل، لهذا لن أدخل في أي معاملة لا تفيد كل أطرافها. سأنجح في جذب القوى التي أرغب في استعمالها إلى ذاتي وأجذب معها تعاون الناس الآخرين. وسوف أحث الآخرين على خدمتي بسبب استعدادي لخدمة الآخرين، وأزيل الكراهية والحسد والأنانية والتهكم من خلال تطوير المحبة لكل البشر لأنني أعرف أن السلوك السلبي

تجاه الآخرين لا يمكن أن يجلب لي النجاح. كذلك سأجعل الآخرين يؤمنون بي لأنني أؤمن بهم وبنفسي وسوف أوقع إسمي على هذه المعادلة وأدخلها في ذاكرتي وأكررها عالياً مرة في اليوم مع الإيمان الكامل بأنها ستؤثر وبالتدريج في أفكاري وأفعالي بحيث أصبح معتمداً على ذاتي وأصبح شخصاً ناجحاً.

وما يدعم هذه المعادلة هو قانون الطبيعة الذي لم يتمكن أي شخص من تفسيره حتى الآن، ولا يهم ما هو إسم هذا القانون، فالحقيقة المهمة هي أنه يحقق المجد والنجاح للبشرية «إذا» استعمل في شكل بنّاء. من ناحية أخرى إذا استعمل ذلك القانون في شكل غير بنّاء فإنه سيخرّب بمثل ما يبني، وهذا القول يتضمن حقيقة مهمة جداً هي أن أولئك الذين ينهزمون ويتراجعون وينهون حياتهم بالفقر والبؤس والحزن يصلون إلى تلك النتيجة بسبب التطبيق السيىء لمبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية.

كارثة التفكير السلبي

لا يميّز العقل الباطني بين دوافع الفكر البنّاءة والهدّامة لأنه يعمل بالمواد التي نغذّيه بها من خلال دوافع أفكارنا ويترجم العقل الباطني إلى واقع كل فكرة مندفعة بفعل الخوف بقدر ترجمته إلى واقع كل فكرة مندفعة بفعل الشجاعة والإيمان.

وكما تقوم الكهرباء بتشغيل عجلات الصناعة وإنتاج خدمات مفيدة إذا استعملت بشكل بنّاء، تنتج خدمات هدّامة إذا أستعملت بشكل خاطىء، كذلك يمكن أن يقودك قانون الاقتراحات الذاتية

التلقائية إلى السلام والازدهار أو نزولاً في وادي البؤس والفشل والموت وفقاً لدرجة فهمك وتطبيقك له.

وإذا ملأت عقلك بالخوف والشك وعدم الإيمان بقدرتك على ربط واستعمال قوى الذكاء المطلق فإن قانون الاقتراحات الذاتية التلقائية سوف يأخذ روح عدم الإيمان هذه ويستعملها كنمط ونموذج يمكّن عقلك الباطني من ترجمتها إلى ما يماثلها مادياً.

ومثل الرياح التي تحمل السفن إما في اتجاه الشرق أو في اتجاه الغرب يُمكن لقانون الاقتراحات الذاتية التلقائية أن يرفعك أو يسقطك حسب الطريق الذي تبحر فيه أفكارك.

وقانون الاقتراحات الذاتية التلقائية والذي يمكن من خلاله لأي شخص أن يرتفع إلى مراتب عليا من الإنجازات التي تذهل الخيال موصوف في الأبيات الشعرية التالية:

إذا ظننت أنك هُزمت تكون قد هُزمت حقاً،
وإذا ظننت أنك لست مقداماً لن تكون مقداماً،
وإذا رغبت في الفوز ولكن ظننت أنه لا يمكنك الفوز
فمن المؤكد أنك لن تفوز
إذا ظننت أنك ستخسر فأنت ستخسر حقاً
لأنه في هذا العالم تجد أن
النجاح يبدأ بالإرادة
والأمر كله حالة ذهنية.
وإذا ظننت أنك منبوذ ستصبح منبوذاً

لأنه يجب أن تفكر في الأعالي لتسمو
ويجب أن تكون واثقاً من نفسك
قبل أن تفوز في أي مباراة وبأي جائزة.
فمعارك الحياة لا يربحها فقط الشخص الأقوى والأسرع
فعاجلاً أم آجلاً يفوز الرجل
الذي يؤمن أن بإمكانه الفوز!

إدرس الكلمات السابقة مع التشديد على الظن والحالة الذهنية والثقة بالنفس وعندها سوف تدرك المعنى العميق الذي قصده الشاعر.

العبقري الكامن في دماغك

في مكان ما من تكوينك تقبع بذرة الإنجاز التي إذا ما أُوقظت ووضعت موضع الفعل والتنفيذ تحملك إلى الأعالي، إلى ما لا يمكن أن تتصور الوصول إليه.

وتماماً كما يمكن لموسيقي بارع أن يجعل أنغام الموسيقى تنطلق من أوتار العود يمكنك أن توقظ وتطلق العبقري النائم في دماغك وتجعله يدفعك إلى الأعلى، إلى أي هدف تتمنى تحقيقه.

لقد كان إبراهام لنكولن فاشلاً في كل ما حاول فعله حتى سن الأربعين، وكان شخصاً نكرة دون مرتبة حتى جاءت تجربة عظيمة إلى حياته أيقظت فيه العبقري النائم داخل قلبه وعقله حتى أعطى العالم أحد رجاله العظام. تلك التجربة امتزجت بالحزن والحب وجاءت إليه عبر امرأة كانت هي الوحيدة التي أحبها حقاً.

ومن المعروف أن عاطفة الحب مرتبطة عن قرب بالحالة الذهنية المعروفة بالإيمان، ذلك أن الحب هو ترجمة تقرب الدوافع الفكرية للشخص المحب إلى ما يماثلها روحياً. ولقد اكتشفت، من خلال أبحاثي ومن خلال تحليل حياة مئات الرجال البارزين، وانجازاتهم وجود تأثير حب امرأة خلف كل واحد منهم تقريباً.

وإذا رغبت في الحصول على برهان لقوة الإيمان أدرس إنجازات الرجال والنساء الذين وظّفوا تلك القوة واستعملوها. وأساس الإيمان هو الدين. وجوهر تعاليم الأنبياء وحصيلتها هي معجزات صادرة عن الإيمان ليس أكثر، وأي معجزات تحدث في الحياة تكون صادرة عن حالة ذهنية تعرف بالإيمان.

دعونا نعتبر قوة الإيمان كما هي معروفة من خلال شخص ساهم في الحضارة وهو المهاتما غاندي الذي كان يملك كل إمكانات الإيمان والذي أظهر قوة كامنة أكثر من أي شخص عاصره وذلك رغم عدم توافر الأدوات المعروفة للقوة عنده مثل المال والسلاح والجنود وغيرها. فغاندي لم يكن يملك مالاً ولا منزلاً أو بزّة رسمية لكنه كان يملك القوة، فكيف جاءته تلك القوة؟

لقد صنع غاندي تلك القوة من خلال فهمه مبدأ الإيمان ومن خلال قدرته على زرع ذلك الإيمان في عقول مئتي مليون شخص وحقق إنجاز جمعهم للتحرك بانسجام وعقل واحد، فأي قوة يمكنها أن تفعل ذلك سوى الإيمان؟

كيف يمكن لفكرة أن تبني ثروة؟

بسبب الحاجة إلى الإيمان والتعاون في إدارة الأعمال والصناعة، من المهم والمفيد تحليل حادثة توفر فهماً ممتازاً للوسيلة التي يمكن بواسطتها لرجال الأعمال والصناعيين جمع ثروات طائلة وذلك بالعطاء قبل محاولة الكسب.

وتعود الحادثة المختارة لهذا الغرض إلى سنة 1900 مع تأسيس شركة الفولاذ الأميركية، وتذكّر مع قراءتك هذه القصة وقائعها وحقائقها الأساسية لتفهم كيف يمكن تحويل الأفكار إلى ثروات طائلة وضخمة.

وإذا كنت من بين أولئك الذين يَعْجَبون كيف يمكن جمع ثروات طائلة، فإن قصة تأسيس شركة الفولاذ الأميركية وتشغيلها تنوِّرك، وإذا كان لديك أي شك في أنه يمكن للرجال أن يفكروا ويصبحوا أغنياء فسوف تزيل هذه القصة ذلك الشك، لأنك سترى فيها تطبيق جزء رئيسي من المبادىء الموصوفة في هذا الكتاب.

فعندما اجتمع في إحدى أمسيات ديسمبر 1900 حوالي ثمانين شخصاً من أبرز متمولي البلاد في إحدى القاعات ليستمعوا إلى شخص شاب، لم يدرك سوى القليل منهم بأنهم سيشهدون ويسمعون أهم قصة في تاريخ الصناعة الأميركية. والحفلة كانت مكرّسة لتقديم ذلك الشاب إلى نخبة مجتمع المصارف والمال في البلاد والذي أُنذر مسبقاً بأن تلك النخبة لا تتأثر بالخطب الرنانة وأن عليه أن يكتفي بعشرين دقيقة من الكلمات المحدّدة والمهذّبة. وما تحقق في تلك

الحفلة والاجتماع هو ولادة شركة الفولاذ الأميركية، ويعود ذلك ربما إلى الخطبة غير البليغة (لأن بلاغة الكلام لا تؤثر في رجال المال) المليئة بالحِكَم المعبّرة عن الأفكار البارعة والمشحونة بالفطنة والدهاء. وكانت الخطبة تملك قوة جاذبةً وتأثيراً في جمع رأسمال الشركة من المشتركين في الحفلة.

وهكذا يكون سحر الخطيب في تلك الحفلة قد انطلق بقوّته الكاملة، والأهم من ذلك أن الخطبة تضمّنت برنامجاً واضحاً لأعمال الشركة، والبرهان على التأثير الساحر هو فشل آخرين في جمع رأسمال مماثل لأعمال أخرى في قطاعات أخرى وبأن الخطبة جعلت رجال المال يتصوّرون النتائج الأكيدة لأحد أكثر المشاريع المالية جرأة.

لقد نجح خطيب الحفلة في جذب الأموال وكوّن من خلال عدة مشاغل صغيرة شركة كبيرة، لأنه رأى بروح الدعابة والسخرية أولاً ثم بروح الامتعاض محاولات الآخرين منافسته وقهره، وقرر أن بإمكانه بيع الفولاذ الخام إلى كل الشركات التي تحتاج إليه ودفع أعداءه لمواجهة الحائط.

لقد حملت الخطبة المذكورة تفسيرات دون تعهّدات، وتحدّثت عن مستقبل الطلب على الفولاذ، وكيفية التنظيم لزيادة فعالية الشركة بالإنتاج والتخصّص في الإنتاج، وعن إقفال المشاغل غير الناجحة وتركيز الجهد على الخصائص المتطورة والاقتصاد في الكلفة وفي الإدارة، وأخيراً في كيفية اقتحام الأسواق الأجنبية.

وتحدّثت الخطبة أيضاً عن هدف المنافسين باحتكار الأسواق ورفع الأسعار والعائدات الشخصية وكيف أنهم بذلك قصيرو النظر بحيث لا يؤدي عملهم إلى أي توسع في وقت يحتاج فيه السوق والعالم إلى توسع. من ناحية أخرى أكّدت الخطبة بأن الشركة الجديدة سوف تخفّض كلفة شراء الفولاذ في السوق الأمر الذي يؤدي إلى قيام سوق واسعة مستقبلاً ويؤدي أيضاً إلى استنباط استعمالات جديدة للفولاذ تجلب للبلاد حصّة في التجارة العالمية. وفي الواقع كانت الخطبة مقدّمة لما يعرف اليوم بالإنتاج الجُملي الحديث (mass production).

وهكذا وافق رجال المال على تمويل المشروع، وعلى رأسهم رجل المال الشهير ج. ب. مورغان الذي عقد اجتماعاً مع صاحب المشروع الذي قدّم أرقاماً محدّدة بالمبالغ التي يحتاج إليها، واستمر الاجتماع حتى الفجر وتمّ الاتفاق على التمويل بمبلغ 600 مليون دولار. وانتشر الخبر في كل أنحاء العالم في ذلك الوقت ورأس خطيب الحفلة الشركة حتى سنة 1930.

الثروات تبدأ بالفكر

تعدّ هذه القصة التي انتهيت من روايتها لتوّي صورة كاملة عن إحدى الوسائل التي يمكن بواسطتها تحويل الرغبة إلى ما يماثلها مادياً. فتلك الشركة الضخمة ولدت في ذهن شخص واحد وهو الذي أوجد أيضاً خطّة تنظيمها وتمويلها. أما المكوّنات الحقيقية لها، فكانت إيمانه بها، ورغبته فيها، وخياله ومثابرته على تنفيذها. وبكلام

آخر حقّقت خطبة صاحب الفكرة التي دخلت في ذهن أحد المتموّلين الكبار ج. ب. مورغان أرباحاً أولية لا تقل عن 600 مليون دولار، وازدهرت الشركة «شركة الفولاذ الأميركية» وأصبحت إحدى أغنى وأقوى الشركات في أميركا، بحيث فسحت المجال أمام آلاف الأشخاص في إيجاد الوظائف، وطورت استعمالات جديدة للفولاذ، وفتحت أسواقاً جديدة.

وهكذا تكون الثروة قد بدأت بفكرة والحدود الوحيدة لتلك الثروة هي حدود تفكير الشخص الذي أطلق الفكرة. فالإيمان يزيل كل الحدود. لذلك تذكّر هذه الحقيقة عندما تصبح مستعداً للمساومة مع الحياة حول ما تطلبه من مردود لعطائك لها.

الفصل الرابع

الاقتراحات الذاتية التلقائية

وسيلة التأثير في العقل الباطني
والخطوة الثالثة نحو الثروة والغنى

تنطبق الاقتراحات الذاتية التلقائية على كل الاقتراحات والمنبّهات الذاتية التي تصل إلى عقل الشخص عبر حواسه الخمس، وهي صلة الاتصال بين ذلك الجزء من العقل الذي يحصل فيه الفكر الواعي وذلك الجزء الذي يستخدم كمركز لعمل العقل الباطني.

ومن خلال الأفكار المهيمنة التي يسمح الشخص ببقائها في العقل الواعي (بغضّ النظر عن إيجابية تلك الأفكار وسلبيتها) يصل مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية طوعياً إلى العقل الباطني ويؤثر فيه بواسطة تلك الأفكار.

لقد أعطت الطبيعة الإنسان سيطرة مطلقة على المادة التي تصل إلى عقله الباطني عبر الحواس الخمس، رغم أن ذلك لا يعني بالضرورة أن الإنسان يمارس تلك السيطرة بشكل دائم، وفي معظم الحالات قد لا يمارسها بتاتاً الأمر الذي يفسّر بقاء الكثيرين في حالة فقر وبؤس.

والعقل الباطني يشبه البقعة الخصبة التي تنمو فيها بذور المحاصيل. والاقتراحات الذاتية التلقائية هي الوسيلة التي يغذّي بها الفرد تلك البقعة بأفكار خلاّقة ولا يسمح من خلال الإهمال بدخول أفكار هدّامة إلى تلك الحديقة العقلية الغنية.

شاهد المال واشعر بوجوده بين يديك

لقد حدّدتُ إحدى الخطوات المذكورة في الفصل السابق عن الرغبة وجوب قراءة بيان رغباتك المالية مرتين يومياً بصوت عالٍ، وبأن ترى وتشعر بوجود المال بين يديك قبل امتلاكه حقاً. ومن خلال اتباع هذه التعليمات بإمكانك نقل هدف رغبتك مباشرة إلى عقلك الباطني بروح من الإيمان المطلق. وبواسطة تكرار هذه العملية يمكنك، طوعياً، صنع عادات فكرية مناسبة ومتوافقة مع جهودك لتحويل الرغبة إلى ما يماثلها مادياً.

عد إلى قراءة تعليمات تلك الخطوات في الفصل الثاني بعناية قبل أن تتابع الكتاب ثم قارنها لاحقاً بالفصل اللاحق الخاص بالتخطيط المنظّم وسترى وأن كل هذه التعليمات تشمل كيفية تطبيق مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية.

لذلك تذكّر عند قراءتك البيان عالياً (والذي من خلاله تسعى إلى تطوير ذاتي مالي) أن مجرد قراءة الكلمات لا تكفي إلا إذا مُزجت بالعواطف والمشاعر، عندها فقط يدرك عقلك الباطني تلك الكلمات لأنه يعمل فقط على تنفيذ الأفكار التي مزجت جيداً بالمشاعر.

هذه الحقيقة مهمة إلى درجة أنني أكرّرها في كل فصل من الكتاب لأن النقص في الفهم هو السبب الأساسي الذي يجعل أكثرية الأشخاص الذين يحاولون تطبيق مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية لا يحصلون على النتائج المرغوبة.

فالكلمات الباردة غير العاطفية لا تؤثر في العقل الباطني، ولن **تحصل على نتائج مهمّة حتى تتعلّم كيف تصل بالأفكار إلى عقلك الباطني بالكلمات التي مزجت بعاطفة الإيمان.**

ولا تُصَبْ بخيبة الأمل إذا لم تتمكّن من السيطرة على عواطفك وتوجيهها عند محاولتك الأولى، وتذكّر أنه لا توجد إمكانية وجود شيء مقابل لا شيء، ولن يكون باستطاعتك الغش حتى لو رغبت في ذلك. وثمن قدرتك على التأثير في عقلك الباطني هو المثابرة الدائمة في تطبيق المبادىء الموصوفة في هذا الكتاب. ولن يكون بإمكانك تطوير تلك القدرة بثمن أقل من ذلك، وأنت وحدك تقرّر عما إذا كان العائد الذي تسعى إليه (من خلال وعيك المالي) يستحق الثمن الذي تدفعه من خلال جهودك.

وسوف تعتمد مقدرتك على استعمال مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية إلى حد كبير على قدرتك على التركيز على رغبة محدّدة كي تصبح تلك الرغبة هاجساً مشتعلاً.

كيف تقوّي قواك التركيزية؟

عندما تبدأ بتنفيذ التعليمات التي وردت في الخطوات الست

المذكورة في الفصل الثاني سيكون من الضروري استخدام مبدأ التركيز الذهني. وهنا أقدّم إليك اقتراحات لاستخدام فعّال لذلك للتركيز، فعندما تبدأ بالخطوة الأولى التي تطلب منك أن تثبت في ذهنك الكمية المحددة من المال الذي ترغب فيه، حافظ على تلك الفكرة وركّز ذهنك عليها بواسطة تثبيت الانتباه وإغلاق العينين حتى ترى حقاً المظهر الحقيقي الملموس لكمية المال، وافعل ذلك مرة واحدة في اليوم على الأقل، ويمكنك تدعيم الفكرة بمشاعر الاعتقاد بأنك حقاً تملك ذلك المال.

وأقدّم إليك هنا حقيقة مهمة جداً وهي أن العقل الباطني يستوعب أي أوامر تعطى إليه بروح من الإيمان المطلق، ويعمل على تنفيذ تلك الأوامر شرط أن يُكَرَّرَ تقديم تلك الأوامر مراراً وتكراراً حتى يفهمها ويفسّرها العقل الباطني. ومثلاً على ذلك يمكنك جعل عقلك الباطني يؤمن معك بأنه يجب عليك امتلاك كمية المال التي تتصورها وأنه يجب عليه أن يوفر لك الخطط العملية لامتلاك ذلك المال.

أدخِل الفكرة السابقة إلى خيالك وانتظر لترى إذا كان بإمكان خيالك وضع الخطط العملية لجمع المال من خلال تحويل رغبتك إلى حقيقة.

لا تنتظر خطّة محددة تنوي من خلالها مبادلة الخدمات أو السلع مقابل المال الذي تتصوّر حيازته، بل إبدأ فوراً بتصوّر نفسك مالكاً المال بحيث تتوقّع وتطلب من عقلك الباطني خلال

ذلك الوقت أن يقدّم الخطة أو الخطط التي تحتاج إليها. وكن متيقظاً لاستلام تلك الخطط، وربما يكون ظهورها على شكل وميض في ذهنك كحاسة سادسة وعلى شكل «إلهام»، ويجب أن تتعامل مع تلك الخطط على هذا الأساس، واعمل على تنفيذها فور استلامك إياها من عقلك الباطني.

تُبلغك الخطوة الرابعة ضمن الخطوات الست بضرورة صياغة خطة محددة لتنفيذ رغبتك والشروع فوراً بتنفيذها، ويجب أن يتطابق ذلك مع ما وصفناه لك في الفقرة السابقة. ولا تعتمد كلياً على «المنطق» عند صياغة الخطة الضرورية لجمع المال من خلال تحويل الرغبة إلى حقيقة لأن حاسة المنطق عندك قد تكون كسولة، وإذا اعتمدت عليها كلياً فقد تخيبك.

وعند تصوّرك المال الذي تنوي جمعه (التصور يكون بعينين مغلقتين) تصوّر نفسك أيضاً تؤدي العمل أو توفر البضاعة التي تنوي تقديمها مقابل ذلك المال، وهذا مهم جداً!

ست خطوات لتنبيه عقلك الباطني

أُلخّص هنا التعليمات المتصلة بالخطوات الست الموصوفة في الفصل الثاني بعد مزجها بالمبادىء الموصوفة في هذا الفصل:

أولاً، إذهب إلى مكان هادىء (يُفضل أن يكون سريرك في الليل) حيث لا إزعاج أو مقاطعة واغلق عينيك وكرر بصوت عال (حتى تسمع كلماتك بنفسك) البيان المكتوب بكمية المال الذي تنوي جمعه والمدة الزمنية المحددة لذلك مع وصف العمل أو البضاعة التي

تنوي تقديمها مقابل ذلك المال. ومع تنفيذك هذه التعليمات تصوّر نفسك ممتلكاً المال حقاً.

مثلاً: لنفترض أنك تنوي جمع 50 ألف دولار في مدة خمس سنوات، وأنك تنوي في المقابل تقديم خدماتك الشخصية مقابل ذلك المال من خلال عملك كموظف مبيعات، عندها يجب أن يكون بيانك المكتوب كالتالي:

«بعد خمس سنوات في اليوم كذا من السنة كذا سوف أملك 50 ألف دولار تأتي إليّ على دفعات من وقت إلى آخر خلال هذه الفترة. ومقابل هذا المال سوف أقدم خدمة فعّالة ضمن قدرتي بحيث أوفر أقصى كمية وأفضل نوعية من الخدمات من خلال عملي كموظف مبيعات (هنا صِفْ البضاعة التي تنوي بيعها)».

«أنا أؤمن أنني سأمتلك ذلك المال وإيماني قوي بحيث يمكنني أن أرى المال الآن أمام عيني وبإمكاني لمسه بيدي وهو ينتظر الإنتقال إلى حوزتي وبنسب معيّنة مقابل الخدمة التي أنوي تأديتها، وأنتظر خطة تمكنني من جمع المال وسوف أتبع هذه الخطة فور وصولها إليّ».

ثانياً: كرر البرنامج المذكور في الفقرة السابقة صباحاً ومساء حتى ترى (في خيالك) المال الذي تنوي جمعه.

ثالثاً: ضع نسخة مكتوبة من بيانك هذا في مكان يمكنك من مشاهدته في الصباح والمساء واقرأه قبل خلودك إلى النوم وعند إستيقاظك حتى تحفظه في ذاكرتك.

تذكّر مع تنفيذك هذه التعليمات أنك تطبق مبدأ الإقتراحات الذاتية التلقائية بهدف إعطاء الأوامر إلى عقلك الباطني، وتذكّر أيضاً أن عقلك الباطني يعتمد فقط على التعليمات المرفقة بالمشاعر، وأن الإيمان هو أقوى منتج لتلك المشاعر. لذلك إتبع التعليمات الواردة أيضاً في الفصل الخاص بالإيمان.

قد تبدو هذه التعليمات مجردة غير واقعية لكن لا تدع ذلك يزعجك، بل إتبعها بغض النظر عن طبيعتها الأولية، فسوف يأتي الوقت سريعاً، في حال تنفيذك إياها روحياً وفعلياً ليظهر لك عالماً جديداً وكاملاً من القوة والطاقة.

سر القوة العقلية

يُعدّ الشك في كل الأفكار الجديدة ميزة عند كل البشر، ولكن إذا إتبعت التعليمات المذكورة سرعان ما يحل الإيمان محل الشك وسوف يتبلور ذلك الإيمان في ما بعد ليصبح إيماناً مطلقاً.

قال الكثير من الفلاسفة إن الإنسان هو سيد مصيره على الأرض، لكن معظمهم أخفقوا في تحديد لماذا الإنسان سيد مصيره، وأنا أقول إنه يمكن للإنسان أن يصبح سيد نفسه وسيد بيئته ومحيطه لأنه يملك قوة التأثير في عقله الباطني.

ويشمل التنفيذ الفعلي لتحويل الرغبة إلى مال إستعمال الإقتراحات الذاتية التلقائية كوسيلة يمكن للإنسان بواسطتها أن يصل إلى عقله الباطني ويؤثر فيه، وكل المبادىء الأخرى هي ببساطة

أدوات لتطبيق الإقتراحات الذاتية التلقائية. لذلك حافظ على هذه الفكرة في ذهنك دائماً كي تدرك وتعي الدور المهم لمبدأ الإقتراحات الذاتية التلقائية في جهودك لجمع المال بواسطة الوسائل المذكورة في الكتاب.

وبعد قراءتك الكتاب عد إلى هذا الفصل وإتبع روحياً وعملياً القول التالي:

«إقرأ كل الفصل بصوت عال مرة واحدة كل ليلة حتى تصبح مقتنعاً وبعمق أن مبدأ الإقتراحات الذاتية التلقائية سليم وأنه سيحقق لك كل ما هو مطلوب منه. وأثناء القراءة، ضع خطاً بقلمك تحت كل جملة تثير فيك إنطباعاً جيداً».

وأخيراً إتبع هذا القول حرفياً وسوف يفتح لك الطريق نحو فهم كامل وإمتلاك لمبادىء النجاح.

«كل عقبة وكل فشل وكل إحباط يحمل معه بذور منفعة أقوى»

الفصل الخامس

المعرفة المتخصصة

التجارب والملاحظات الذاتية

الخطوة الرابعة نحو الثروة والغنى

هناك نوعان من المعرفة: المعرفة العامة؛ والمعرفة المتخصصة وقد تكون المعرفة العامة، بغض النظر عن كميتها وتنوعها، قليلة الفائدة في جمع المال. وكل الجامعات في العالم تملك وتوفر عملياً كل أشكال المعرفة العامة المعروفة للحضارة، لكن معظم أساتذة الجامعات لا يملكون سوى القليل من المال لأنهم متخصصون بتعليم المعرفة وليس في تنظيم وإستعمال تلك المعرفة.

والمعرفة لا تجذب المال إلا إذا نُظمت ووجُهت بذكاء عبر خطط عملية للتنفيذ والوصول إلى الغاية المحددة التي هي جمع المال. وعدم فهم هذه الحقيقة كان مصدر الإرتباك عند ملايين الناس الذين يعتقدون خطأ أن المعرفة هي القوة. وذلك ليس صحيحاً على الإطلاق، فالمعرفة هي فقط قوة كامنة، وتصبح قوة فعلية فقط عندما تُنظَم في إطار خطط محددة للعمل تُوجَه نحو تحقيق غاية محددة.

وهذه هي «الصلة المفقودة» في كل أنظمة التعليم وتفسر إخفاق المؤسسات التعليمية في تعليم الطلاب كيفية تنظيم واستعمال المعرفة بعد امتلاكها.

ويخطيء الكثير من الناس عندما يعتقدون أن رجل الأعمال الشهير هنري فورد لم يكن رجل معرفة وتربية وعلم لأنه لم يتلق تعليماً مدرسياً. وهؤلاء يخطئون لأنهم لا يفهمون المعنى الحقيقي لكلمة تربية وتعليم، حيث إنها تعني بالفعل إستخراج المعرفة من داخل الإنسان وتطويرها من خلاله.

وليس من الضرورة أن يكون الرجل المتعلم هو الشخص الذي يملك الكثير من المعرفة العامة أو المتخصصة، بل هو الشخص الذي طوّر قدراته العقلية ليصبح قادراً على امتلاك كل ما يريده دون التعدي على حقوق الآخرين ومخالفتها.

الرجل «الجاهل» الذي صنع ثروة

خلال الحرب العالمية الأولى وصفت إحدى الصحف الأميركية رجل الأعمال الشهير هنري فورد «بالمسالم الجاهل»، فاعترض السيد فورد على ذلك وقاضى الصحيفة أمام المحاكم، وخلال المحاكمة طلب محامي الصحيفة إستجواب السيد فورد أمام القضاة ليثبت لهم أنه جاهل. ووجّه المحامي أسئلة كثيرة إلى السيد فورد ليثبت للمحلفين أنه رغم إمتلاك السيد فورد المعرفة المتخصصة في مجال إنتاج السيارات لكنه جاهل بشكل أساسي. وكانت الأسئلة التي وُجهت إلى السيد فورد من النوع الذي قد تقتصر معرفته على طلاب المدارس والجامعات لكن الجواب الأساسي للسيد فورد عن أسئلة محامي الصحيفة كان كالتالي:

«إذا رغبت حقاً في الإجابة عن أسئلتك السخيفة دعني أذكّرك

بأنني أملك في مكتبي صفاً من الأزرار الكهربائية تجعلني أدعو لمساعدتي رجالاً يمكنهم الإجابة عن أي سؤال، لهذا هل يمكنك أن تخبرني لماذا أزعج عقلي بالمعرفة العامة للجواب عن أسئلتك في الوقت الذي أملك فيه رجالاً يزودونني بأي معرفة أطلبها؟».

هذا الجواب منطقي جداً وأزعج محامي الصحيفة وأسكته وأدرك كل من كان في قاعة المحكمة أن جواباً كهذا لا يمكن أن يصدر عن رجل جاهل بل عن رجل متعلم، وأي رجل يعد متعلماً إذا عرف كيف يستمد المعرفة عند حاجته إليها، وكيفية تنظيم تلك المعرفة في خطط تنفيذية محددة واضحة. وهذا ينطبق على السيد فورد الذي يملك تحت إمرته كل المعرفة المتخصصة التي يحتاج إليها لتمكنه من أن يصبح أغنى رجل في أميركا. ولم يكن من الضروري أن يمتلك كل أنواع المعرفة في ذهنه للوصول إلى ذلك الغنى والثراء.

بإمكانك الحصول على كل المعرفة التي تريدها

قبل أن تتأكد من قدرتك على تحويل الرغبة إلى ما يساويها مالياً يجب عليك أن تملك معرفة متخصصة بنوع الخدمة أو السلعة أو المهنة أو الصنعة التي تنوي تقديمها مقابل ذلك المال. وربما ستحتاج إلى أكثر مما تملكه من المعرفة المتخصصة، وربما تحتاج إلى ما هو أكثر من قدرتك أو ميلك إلى إمتلاكه، وإذا كان ذلك هو الواقع فبإمكانك معالجة نقطة الضعف هذه من خلال أشخاص آخرين يعملون معك كمجموعة تخطيط عقلي.

يدعو جمع الثروات الطائلة إلى القوة والطاقة اللتين يمكن إمتلاكهما من خلال معرفة متخصصة منظمة وموجهة بذكاء، لكن ليس بالضرورة أن تكون هذه المعرفة في حوزة الشخص الذي ينوي جمع الثروة.

يجب أن تعطي الفقرة السابقة الأمل والتشجيع للشخص الذي يطمح إلى تجميع ثروة ولا يمتلك «التعليم» الضروري لتوفير المعرفة المتخصصة المطلوبة. وقد يمضي الكثير من الرجال حياتهم يعانون عقدة نقص في هذا المجال، لكن الرجل الذي يمكنه تنظيم وتوجيه مجموعة رجال التخطيط العقلي الذين يملكون نفسهم المعرفة المفيدة في جمع المال هو رجل متعلّم مثل أي رجل آخر في تلك المجموعة.

فالمخترع الشهير توماس أديسون لم يتلق سوى ثلاثة أشهر من التعليم المدرسي في كل حياته لكنه كان متعلماً، ولم يمت فقيراً.

ولم يتجاوز هنري فورد المرحلة الإبتدائية في التعليم لكنه تمكّن من صنع ثروة مالية.

والمعرفة المتخصصة هي ضمن أكثر وأرخص أشكال الخدمات التي يمكن إمتلاكها، وإذا كنت تشك في ذلك تحقق من رواتب أساتذة الجامعات!

من المفيد معرفة كيفية شراء المعرفة

أولاً: يجب أن تحدد نوع المعرفة المتخصصة التي تطلبها

وتحتاج إليها والهدف من إمتلاكها، وسوف يساعدك هدفك الرئيسي في الحياة، والهدف الذي تعمل من أجله إلى حد كبير في تحديد نوع المعرفة التي تحتاجها. وبعد الإجابة عن هذه المسألة تتطلب خطواتك الثانية امتلاك معلومات دقيقة في ما يخص المصادر الموثوقة للمعرفة، وأهم تلك المصادر هي:

(أ) تجاربك الذاتية ومستوى تعليمك وثقافتك.

(ب) التجارب والتعليم المتوافر من خلال الآخرين (مجموعتك العقلية).

(ج) المعرفة المستمدة من الجامعات.

(د) المكتبات العامة (من خلال الكتب والمجلات التي تتضمن المعرفة التي جمعتها الحضارات المختلفة).

(هـ) برامج أو دورات تدريب خاص (على الأخص المدارس الليلية والتعليم المنزلي).

كما يجب تنظيم المعرفة وإستعمالها خلال تلقيها وذلك لتحقيق هدف محدد بواسطة خطط عملية، ولا قيمة للمعرفة إلا من خلال ما يمكن إكتسابه من تطبيقها لتحقيق غاية تستحق الجهد.

وإذا رغبت في مزيد من التعليم المدرسي أو الجامعي يجب أولاً أن تحدد الهدف من امتلاك المعرفة التي تسعى إليها ثم تحديد ومعرفة أين يمكن الحصول على تلك المعرفة والتعليم ومن مصادر موثوقة.

ولا يتوقف الرجال الناجحون في كل الميادين عن طلب المعرفة

المتخصصة المتصلة بهدفهم الرئيسي في عملهم أو مهنتهم، ويرتكب أولئك الذين لا ينجحون عادة خطأ الإعتقاد بأن طلب وإمتلاك المعرفة ينتهيا بإنتهاء فترة المدرسة أو الجامعة. والحقيقة هي أن التعليم لا يفعل أكثر من وضع الشخص على طريق التعلّم وإمتلاك المعرفة العملية.

الحقيقة المعاصرة هي التخصص، وهذا ما يؤكده معظم رؤساء الجامعات.

الإختصاصيون هم الأكثر طلباً

معظم الإختصاصيين الذين تسعى وراءهم شركات الإستخدام هم الذين يملكون معرفة متخصصة في أحد الحقول، مثل خريجي كليات إدارة الأعمال الذين يملكون تدريباً في المحاسبة والإحصاء. وكذلك يُطْلَب المهندسون من كل الإختصاصات والصحافيون والرسامون المعماريون والصيادلة وأبرز الطلاب نشاطاً في الجامعة.

فالرجل الذي كان ناشطاً في الجامعة ويملك شخصية تمكّنه من التعامل مع كل أنواع الأشخاص والناس، ويكون قد حصّل نتائج مناسبة في دراسته، يملك تميزاً على الطالب الذي إقتصر نشاطه على التحصيل الأكاديمي البحت. وبعض هؤلاء، وبسبب مزاياهم المتعددة، يتلقون عروضاً متعددة للعمل بمراكز جيدة.

كتبت إحدى الشركات إلى رئيس إحدى الجامعات لتحدد نوع الأشخاص الذين ترغب في توظيفهم: «نحن نهتم بشكل أولي في

العثور على رجال يمكنهم تحقيق تقدم إستثنائي في العمل الإداري ولهذا السبب نشدد على مميزات مثل الشخصية والذكاء والخُلُق أكثر من درجات التحصيل العلمي والتربوي».

التدريب المهني المقترح

ولمعالجة مشكلة التأهيل المهني لدى طلاب الجامعات إقترح رئيس إحدى الجامعات نظاماً لتدريب الطلاب في مكاتب الأعمال والمخازن التجارية والمهن الصناعية خلال عطلة الصيف، وأكد أنه بعد ثلاث سنوات من التحصيل الجامعي يجب أن يُطلب من كل طالب أن يختار مستقبلاً مهنياً محدداً، وأن يتوقف للتفكير إذا كانت دراسته في الجامعة دون هدف محدد وفي إطار برنامج أكاديمي غير متخصص.

لذلك يجب على الكليات والجامعات أن تواجه الإعتبار العملي، أن كل المهن اليوم تتطلب تخصصاً، ويجب عليها أن تتحمل مسؤولية مباشرة أكثر في إطار التوجيه المهني.

من ناحية أخرى، أي شيء يتم الحصول عليه دون جهد ودون كلفة لا يكون قيّماً، وغالباً ما يتم التشكيك به، وهذا ما يفسر النتائج الضعيفة لطلاب بعض المدارس والجامعات لاحقاً في الحياة على الرغم من الفرص التي يوفرها التعليم فيها.

وهكذا فإن التلقين الذاتي الذي يتلقّاه الإنسان بواسطة برنامج محدد من الدراسة المتخصصة يعوّض إلى حد ما عما فقده ذلك

الشخص من فرص تعليم كانت متاحة له في الماضي خصوصاً إذا كانت دون كلفة كما في المدارس الرسمية التابعة للدولة. لذلك أيضاً يفضّل التركيز على المدارس والجامعات التي تعلم الطالب قبل كل شيء على سرعة إتخاذ القرار وعلى عادة إنهاء ما قد بدأه.

ولقد تعلمت في هذا الإطار من تجربتي الخاصة قبل 45 سنة عندما اشتركت في برنامج دراسي عن الدعاية والإعلان. فبعد إكمال ثماني أو عشر محاضرات توقفت عن الدراسة، لكن المدرسة لم تتوقف عن إبلاغي بضرورة العودة وعن إرفاق ذلك بالقسط المالي للبرنامج المطلوب دفعه حتى لو توقفت عن الدراسة. لذلك قررت أنه إذا كان لا بد من دفع القسط المالي في جميع الأحوال (خصوصاً بعد تسجيل إسمي قانونياً في البرنامج) يجب عليّ أن أكمل الدروس لأحصل على مقابل للمال الذي أنفقته. تلك التجربة كانت درساً لي في الحياة لأنني ثابرت وأكملت الدراسة واكتشفت لاحقاً، خلال عملي المهني، أن المال الذي أنفقته يستحق ما تلقيته من دراسة وتجربة.

الطريق إلى معرفة متخصصة

لا بد من التشديد على دور المدارس والجامعات الرسمية التابعة للدولة على الرغم من أن أحد أغرب الأمور عند البشر هو أنهم يثمّنون فقط ما له سعر وكلفة، فالمدارس المجانية لا تجذب الناس لأنها مجانية بغض النظر عن كفاءتها، وقد ينتهي الأمر بالكثير من الذين يتعلمون في مدارس خاصة مقابل كلفة مرتفعة الاضطرار إلى الحصول

على المزيد من التدريب بعد إنهائهم الدراسة وممارسة العمل. وهذا يجعل الكثير من أرباب العمل يعيرون الاهتمام الأقوى للموظفين الذين يتلقون برامج دراسية متخصصة خارج المدرسة أو الجامعة حتى لو كانت ضمن المنزل، لأنهم تعلموا من تجاربهم أن أي شخص يملك الطموح الكافي لتمضية أوقات الفراغ في الدراسة في المنزل يملك أيضاً المميزات التي تجعله بارزاً وقيادياً.

لذلك نجد نقطة ضعف واحدة في الناس لا علاج لها وهي عدم الطموح! فالأشخاص خصوصاً الذين يعملون في وظائف نهارية ويكرسون أوقات فراغهم للدراسة في المنزل لا يبقون في مراكز دنيا مدة طويلة، لأن ذلك النشاط الدراسي يفتح لهم آفاق الصعود ويزيل أي عوائق من مسارهم ويقربهم من أولئك الذين يملكون السلطة والنفوذ لإعطائهم فرص الصعود المهني.

لهذا أجد أن الدراسة المنزلية كوسيلة تدريب مناسبة خصوصاً لحاجات الموظفين الذين يجدون بعد مغادرتهم المدرسة أنه يجب عليهم إكتساب معرفة متخصصة إضافية عندما لا يتوافر لهم الوقت الكافي للإلتحاق بمعاهد لهذا الغرض.

وأذكر هنا تجربة احد الأشخاص الذي تخصص في هندسة البناء والإنشاءات والذي عمل لاحقاً في هذا المجال حتى حصول أزمة إقتصادية أدّت إلى شبه توقف لأعمال البناء الأمر الذي لم يمكّنه من تحصيل مردود كافٍ من عمله، وعلى الرغم من ذلك لم ييأس بل راجع ذاته وقرر تغيير مهنته ودرس القانون من خلال برامج دراسية متخصصة ووصل بسرعة إلى ممارسة مهنة القانون والمحاماة بفعّالية.

وقد يواجهني البعض بالقول إنه لا يمكنهم متابعة الدراسة بسبب إضطرارهم إلى الإنفاق على عائلاتهم مثلاً أو بسبب وصولهم إلى سن يعتبرونه متقدماً، وهنا أقول لهم إن الشخص المذكور سابقاً غير مهنته في سن الأربعين، وتزوج خلال دراسته المتخصصة في القانون، ونجح في تجاوز متطلبات الدراسة في فترة وجيزة بالمقارنة مع الطلاب الآخرين الأصغر منه سناً في الإختصاص ذاته. لهذا أقول إن الأمر يستحق معرفة كيفية إتباع المعرفة!

الفكرة البسيطة التي أعطت مردوداً عالياً

أذكرُ في هذا الإطار حادثة بسيطة. فقد وجد أحد البائعين في أحد المخازن التجارية نفسه فجأة دون عمل، ولأنه كان يملك خبرة بسيطة في مسك الدفاتر قرر أن يلتحق ببرنامج دراسي خاص بالمحاسبة ليتعلم آخر أساليب المهنة، وقرر أن يعمل بنفسه وليس كموظف. وقد بدأ بمكتب صغير وتعاقد أولاً على العمل مع المخزن التجاري الذي كان يعمل فيه سابقاً كمراقب خارجي للحسابات ونجح من تلك النقطة في التعاقد مع أكثر من مئة مخزن تجاري صغير لمسك دفاترهم ومراقبة حساباتهم بأجر شهري زهيد. وكانت فكرته تلك عملية إلى حد أنه سرعان ما وجد انه من الضروري أن يمتلك مكتباً نقالاً في شاحنة تتضمن آلات المحاسبة الحديثة. وهكذا أصبح هذا الرجل يملك الآن أسطولاً من المكاتب النقالة الخاصة بمسك الدفاتر ومراقبة الحسابات بمعاونة طاقم كبير من الموظفين لديه بحيث يوفر للمتاجر الصغيرة خدمة المحاسبة مقابل الكلفة التي يمكنهم تحملها عندما لا يمكنهم تكليف شركة محاسبة أو موظفاً دائماً بها، وتعد تلك الكلفة

زهيدة بالمقارنة مع ما يمكن أن تتكلفه تلك المتاجر في الحالة الأولى.

وهكذا نجد أن المعرفة المتخصصة بالإضافة إلى الخيال كانا الأساس المكوّن لذلك العمل الناجح والفريد، ومثل بسيط على ذلك هو أن هذا الشخص يدفع اليوم ضريبة دخل تساوي عشر مرات أكثر مما كان يدفعه المخزن التجاري الذي كان موظفاً فيه في أول الأمر عندما فقد وظيفته.

وهكذا فإن بداية ذلك العمل الناجح كانت مجرد فكرة! والحقيقة أنني كنت الشخص الذي زود ذلك البائع بتلك الفكرة، واقترح عليكم الآن فكرة أخرى تكمن فيها إمكانية الحصول على مدخول أكبر.

ولقد اقتُرحت هذه الفكرة الأخيرة من قبل بائع تخلى عن مهنته كموظف مبيعات والتحق بمهنة مسك الدفاتر بالجملة ولقد واجه ذلك الشخص بعد اعجابه بالفكرة والتزامه بها مشكلة كيفية تسويق معرفته في أمور المحاسبة ومسك الدفاتر بعد دراستها وامتلاكها. وهذا ما جلب مشكلة أخرى لا بد من حلها، والحل كان أن ذلك الشخص عمل على توزيع كتيب يتضمن نظاماً جديداً في مسك الدفاتر، وعمل ذلك الكتيب على تسويق معرفته، الأمر الذي مكّنه من تأسيس عمل جديد بفعالية، حيث جذب إليه متاجر وشركات عدة لمسك دفاترهم ومراقبة حساباتهم.

خطة مختبرة لاختيار الوظيفة المثالية

هنالك الكثير ممن هم بحاجة إلى خدمات شخص اختصاصي

قادر على توجيههم في مجال تسويق خدماتهم والحصول على الوظيفة المناسبة.

والفكرة الموصوفة هنا نبعت من الضرورة لتغطية حالة طارئة لكن فائدتها لا تقتصر على شخص واحد، وكانت المرأة التي أوجدت هذه الفكرة تملك خيالاً حاداً، فقد رأت في طفلها المولود حديثاً اساس مهنة جديدة لخدمة الآلاف من الناس الذين يحتاجون إلى توجيه عملي في تسويق خدماتهم الذاتية، بمعنى الحصول على الوظيفة المناسبة. ولقد واجهت المرأة هذه المشكلة مع اقتراب تخرج ولدها من الجامعة والذي لم يتمكن من ايجاد سوق للخدمات التي يمكن أن يقدمها، والخطة التي ابتدعتها المرأة الأم له كانت أفضل عينة عن كيفية تسويق الخدمات الذاتية عند البحث عن عمل.

صاغت المرأة الخطة في كتاب تضمن كل المعلومات المطلوبة بشكل منظم بحيث تبلغ بالقدرات المولودة لابنها وصولاً إلى تحصيله العلمي وتجاربه الذاتية وأنواع أخرى من المعلومات، فضلاً عن وصف الوظيفة المطلوبة والمركز المطلوب. وتنتهي الخطة بوصف ما يمكن للشاب فعله في المستقبل في حال تسلمه تلك الوظيفة بحيث تُبين الفائدة التي يمكن أن تجنيها الشركة من توظيف الشاب. وقد استندت الأم في كتابها هذا ليس فقط إلى معلومات عن ولدها بل أيضاً إلى معلومات دفعت إبنها إلى جمعها عن مختلف الشركات المتنافسة العاملة في حقل الوظيفة المطلوبة والسوق الذي تعمل فيه وأساليب العمل المتبعة فيه الأمر الذي جعلها تُدخل ضمن كتابها إقتراحات جديدة لفائدة ومنفعة الشركة التي قُدم إليها كتاب طلب التوظيف.

ليس من الضروري أن تبدأ من الأسفل

قد يسألني أحدكم: لماذا كل هذا التعب في الحصول على وظيفة؟ والجواب هو أن فعل أي شيء كان لا يمكن أن يكون مُتعباً والخطة التي «تَعِبت» في صياغتها هذه المرأة من أجل ولدها أعطته الوظيفة التي طلبها بعد أول مقابلة مع مدير الشركة وبالراتب الذي طلبه لنفسه. بالإضافة إلى ذلك لم يُطلب من الشاب أن يبدأ العمل من الأسفل أو من أدنى مرتبة، بل بدأ العمل بمرتبة تنفيذية.

والحقيقة أن التقديم المصمم بنجاح وفقاً لخطة معينة للحصول على وظيفة وفّر على ذلك الشاب سنوات عديدة كانت يمكن أن تستغرقه لو بدأ العمل دون تقديم واضح وفي أدنى المراتب بحيث يضطر إلى النضال والمصارعة من أجل الصعود إلى المرتبة التي يستحقها.

قد تبدو فكرة البداية في أدنى المراتب والصعود بالجهد معقولة لكن المشكلة الرئيسية فيها هي أن الكثير ممن يبدأون من الأسفل لا يتمكنون من رفع رؤوسهم عالياً بشكل كاف ليعطيهم المسؤولون الفرصة للتقدم، وهكذا يقضون حياتهم في المراتب الدنيا. ومن ناحية أخرى لا تبدو الأمور من الأسفل مشجعة وبرّاقة، بل تملك نزعة إلى قتل الطموح بحيث يقبل الموظف قدره ويترسخ ذلك في ذهنه إلى درجة من الصعب دفعه إلى الأمام في المستقبل. وبهذا تكون لدى الموظف عادة الاكتفاء بمراقبة الآخرين دون مبالاة، بينما يجب على الموظف الطموح أن يركز مراقبته، بل عادته، على مراقبة الأشخاص الذين يتقدمون في صنعتهم ووظائفهم، وإنتظار الفرصة المناسبة

يشغف لإلتقاطها واستغلالها دون تردد.

يجب أن يكون عدم الرضى حافزاً للتقدم

اروي هنا قصة شاب عرفته أنهى دراسته الجامعية في ظروف غير مناسبة في فترة الركود الاقتصادي سنة 1930 حين كانت الوظائف نادرة، ومع ذلك عمل فترة في القطاع المصرفي لكنه شعر بعدم الرضى في وظيفته ورغب في إقتحام المستقبل في مجال بيع الأدوات الكهربائية المساعدة للسمع على أساس العمولة بنسب مئوية من البيع وليس كموظف.

وتلك كانت فرصة ذلك الشاب التي جاءت نتيجة عدم شعوره بالرضى عن وظيفته، حيث بقي مدة سنتين في وظيفة لم تعجبه، ولم يكن ممكناً التقدم لولا شعوره بضرورة فعل شيء ما لمعالجة عدم الرضى لديه. وقد فتحت له تلك الفرصة آفاقاً عدة إذ أصبح مدير المبيعات في الشركة الجديدة، وهذا ساعده في القفز إلى المقدمة خصوصاً بعدما حقق رقماً قياسياً في بيع الأدوات المساعدة للسمع، إلى درجة أن المدير العام للشركة أراد أن يعرف المزيد عن ذلك الشاب الذي نجح فعلياً في الإستحواذ على حصة كبيرة من السوق لشركته على حساب شركة أخرى. وقد أدت المقابلة بين الشاب والمدير العام إلى تعيين الأول مديراً أصلياً للمبيعات في الشركة، وأراد اختباره فترك الشركة في عهدته وسافر مدة 3 أشهر ليعود ويجد أن المدير الجديد لم يخيب آماله. والمثل الذي يتطبق على هذا الشاب هو أن العالم يحب الفائز والمنتصر ولا يملك الوقت الكافي

للخاسر. وأصبح الشاب في وقت لاحق نائب رئيس الشركة المذكورة في فترة قصيرة بالمقارنة مع آخرين قد يحتاجون إلى سنين عديدة قبل الوصول إلى هذا المنصب.

والإستنتاج الذي أريد الوصول إليه، ويُلخص ما أريد قوله هو إننا بسبب الظروف التي نملك سيطرة عليها يمكننا أن نصعد إلى مراكز مهمة، إذا رغبنا في ذلك حقاً، أو أن نبقى في الحضيض.

يمكن للأصدقاء والزملاء أن يكونوا قيمة لا تثمن

النجاح والفشل هما إلى حد كبير نتيجة العادة، وهنا لا أشك في أن علاقة الشاب المذكور في الفقرة السابقة بأحد زملائه في الجامعة زرعت في ذهنه، أو على الأقل، ساهمت في زرع الرغبة عنده في التفوق. وقد يكون حقيقياً القول بأن عادة الاقتداء بالأبطال تساعد على تحقيق النجاح.

وأنا أؤمن بالنظرية التي تقول إن علاقات وروابط العمل التي تتأتى عن النشاطات المهنية المختلفة هي عوامل حيوية في صنع النجاح أو الفشل. وهذا ما حصل معي شخصياً عندما تقدم إبني بطلب وظيفة إلى إحدى الشركات التي عرضت عليه راتباً يساوي نصف ما يمكن أن يحققه مع شركات أخرى، لكنني ضغطت على إبني لقبول الوظيفة لأنني كنت أعرف أن العلاقات التي يمكن أن يبنيها في تلك الشركة تساوي أضعاف ما يمكن أن يحصل عليه من راتب في شركات أخرى، وهذا ما لا يمكن قياسه بالمال.

إن المرتبة السفلى في أي مهنة أو وظيفة هي مكان مُمل وكئيب وغير مربح لأي شخص كان، وهذا ما دفعني إلى القول بأنه يمكن تخطّي تلك المرتبة بالتخطيط المناسب والطموح.

قد يصبح لأفكارك مردوداً وعائداً من خلال المعرفة المتخصصة

تتلقى اليوم تلك المرأة التي وضعت خطة كتاب طلب التوظيف لابنها رسائل من الكثيرين الذين يطلبون مساعدتها في صياغة خطط مماثلة لأشخاص يرغبون في تسويق خدماتهم الذاتية مقابل المزيد من المال.

ويجب الاّ يُفهم أن أسلوب المرأة المذكورة يستند إلى الحذاقة والمهارة في جعل الأشخاص يحصلون على مزيد من المال مقابل الخدمة أو الوظيفة ذاتها التي كانوا يؤدونها من قبل. بل إن ما تفعله هذه السيدة هو البحث عن اهتمامات كل من يرغب في تقديم خدماته ومعرفة كل من يرغب في إستعمالها أو شرائها، وبعد ذلك تصوغ خطة بحيث يتلقى الطرفان ما يستحقانه، بمعنى أن يتلقى طالب الوظيفة ما يقابل خدماته التي يرغب في تقديمها شرط أن تكون عند الشخص الذي يرغب في شرائها بحيث تعطيه المردود الكافي والمربح وبما يضيف إلى ما كان يكسبه طالب الوظيفة سابقاً.

وإذا كنت تملك الخيال الكافي وتسعى إلى منفذ أكثر ربحاً لخدماتك الذاتية قد يكون الإقتراح التالي هو المنبه والحافز الذي تسعى إليه، وهو أن الفكرة وبالتحديد أفكارك قادرة على تحقيق إيراد لك أو مدخول أكبر مما يحققه الطبيب أو المحامي أو المهندس الذين

أمضوا عدة سنوات من الدراسة في الجامعة.

وهكذا لا يوجد سعر ثابت للأفكار السليمة، وما يدعم تلك الأفكار هو المعرفة المتخصصة التي قد تكون أكثر وفرة من المال نفسه، والتي يكون امتلاكها أسهل من استنباط الأفكار السليمة نفسها. وبسبب هذه الحقيقة يوجد اليوم في العالم طلب قوي على الأشخاص القادرين على مساعدة الشبان والشابات على تسويق خدماتهم من خلال مزج الأفكار الذاتية بالمعرفة المتخصصة بواسطة الخيال على شكل خطط منظمة ومصممة لتحقيق الغنى والثروة.

وإذا كنت تملك الخيال المطلوب فإن هذا الفصل يمثل بداية لك من خلال الإقتراح المذكور، وذلك كاف، وتذكر أن الأفكار، أفكارك أنت، هي الموضع الأساسي لأنه يمكن الحصول على المعرفة المتخصصة في أي مكان، بينما يتطلب إكتشاف الأفكار بحثاً في العمق.

الخيـــــال

مشغَل العقل والخطوة الخامسة نحو الثروة

الخيال هو المَشغَل أو الورشة التي تُصمم فيها كل الخطط التي يضعها الإنسان لإعطاء الدافع أو الرغبة شكلاً وإطاراً ومساراً تنفيذياً من خلال الوظيفة التخيلية للعقل.

ولقد قيل يوماً انه يمكن للإنسان تنفيذ أي شيء يتخيله، وبواسطة وظيفة الخيال في العقل اكتشف الإنسان المزيد من قوى الطبيعة التي سخّرها خلال السنوات الخمسين الماضية أكثر من كل ما حصل في سائر فترات تاريخ البشرية قبل ذلك. فلقد غزا الإنسان الفضاء إلى حد أن لا يمكن للطيور أن تنافسه في القدرة على الطيران، وعمل على تحليل الشمس وقياس مسافتها من الأرض، وتمكن بواسطة خياله من معرفة العناصر المكونة لها. وزاد الإنسان من سرعة وسائل الحركة والنقل إلى حد يمكنه اليوم من السفر بسرعة تزيد على 600 ميل في الساعة.

والحدود الوحيدة لقدرات الإنسان تكمن في كيفية إستعماله خياله وتطويره بحيث يمكننا القول إنه لم يصل حتى الآن إلى ذروة السمو في استعمال ذلك الخيال، وكل ما حققه هو اكتشاف أنه يملك

خيالاً بدأ استعماله بوسائل أولية.

شكلان من أشكال الخيال

تعمل وظيفة الخيال في شكلين أحدهما يُعرف بالخيال التركيبي؛ والثاني بالخيال المبدع.

الخيال التركيبي: يمكن للإنسان من خلال هذه الوظيفة العقلية أن ينظم المفاهيم والأفكار أو الخطط القديمة في تراكيب جديدة، لكن الخيال التركيبي لا يوجد أو يضع شيئاً جديداً بل يعمل من خلال مادة الخبرة والتعليم والمراقبة التي يُغذّى بها. ويستعمل المخترع الخيال التركيبي أكثر من كل وظائفه العقلية الأخرى، لكن ذلك لا ينطبق على العبقري الذي يستند إلى خياله المبدع عند عدم تمكنه من حل المشكلة التي تواجهه بواسطة الخيال التركيبي.

الخيال المبدع: هنا يتصل العقل البشري المحدود مباشرة بالذكاء اللامحدود أو المطلق ومن خلاله يتلقى «الوحي» أو «الإلهام» ومن خلاله يتسلم الإنسان كل الأفكار الأساسية والجديدة. وكذلك يمكن للإنسان من خلال هذه الوظيفة العقلية أن يعرف ما في العقل الباطني عند أشخاص آخرين.

ويعمل الخيال المبدع بشكل آلي تلقائي وفقاً لما هو موصوف في الصفحات اللاحقة، وهو يعمل فقط عندما يكون العقل الواعي عاملاً بسرعة فائقة كما يحصل عندما يتحفز الوعي بفعل شعور الرغبة القوية.

كذلك تصبح وظيفة الخيال المبدع أكثر تيقظاً بفعل تطورها الناتج من الإستعمال، وهكذا نجد أن البارزين في عالم التجارة والصناعة والمال والفنانين الكبار والموسيقيين والشعراء والكتاب أصبحوا عظماء لأنهم طوّروا وظيفة الخيال المبدع عندهم.

وكذلك يرتقي الخيال التركيبي أيضاً بفعل الإستعمال المتواصل، تماماً كما يحصل مع عضلات وأعضاء الجسد. والرغبة هي فكرة ودافع، تكون في أول الأمر غامضة ومتبددة، وهي مجرّدة لا تملك قيمة إلا إذا تحولت إلى ما يساويها مادياً. وبينما يستعمل الخيال التركيبي مراراً، وفي معظم الأحيان في عملية تحويل دافع الرغبة إلى مال، يجب أن تبقي في ذهنك حقيقة أنك قد تواجه ظروفاً وأوضاعاً تتطلب استعمال خيالك المبدع أيضاً لتحويل تلك الرغبة إلى واقع.

تمرين الخيال

قد تصبح وظيفة الخيال في عقلك ضعيفة إذا لم تُستعمَل أو تُنشَط، ويمكن إعادة إيقاظها وتقوية درجة تنبهها من خلال استعمالها الناشط، وهذه الوظيفة العقلية لا تموت على الرغم من أنها تسكن وتهمد بسبب نقص الإستعمال.

ولكن ركّز انتباهك أول الأمر على تنمية خيالك التركيبي لأن هذا الجزء من وظيفة الخيال هو الأكثر استعمالاً في عملية تحويل الرغبة إلى مال.

ولكن تحويل الرغبة غير الملموسة في المال إلى واقع ملموس تدعو إلى استعمال خطة أو عدة خطط تُشكَّل بمساعدة الخيال، وبشكل أساسي الخيال التركيبي.

إقرأ الكتاب بكامله ثم عد إلى هذا الفصل وابدأ فوراً بتشغيل خيالك في بناء خطة أو خطط لتحويل رغبتك إلى مال. ويحوي كل فصل من الكتاب تعليمات مفصلة في كيفية بناء تلك الخطط، لذلك نفّذ التعليمات الأكثر توافقاً مع حاجاتك، ودوّن الخطط التي تصيغها، ومع اكتمال هذه الخطوة تكون قد أعطيت شكلاً ملموساً لرغبتك غير الملموسة. إقرأ هذه الجملة الأخيرة عالياً وتذكر أنه في اللحظة التي تدوّن فيها بيان رغبتك مع خطة تحقيقها تكون بالفعل قد نفذّت أول خطوة ضمن سلسلة خطوات تمكنك من تحويل الأفكار إلى ما يساويها مادياً.

القوانين التي تقودك إلى الثروة

إن الأرض وكل ما عليها، وأنت كذلك حصيلة تغير نشوئي ارتقت من خلاله الأجزاء المجهرية للمادة بشكل منظم، وأكثر من ذلك أن هذه الأرض وكل ذرّات المادة بدأت في شكل طاقة غير ملموسة. وإذا كانت الرغبة دافعاً فكرياً فإن الدوافع الفكرية هي شكل من أشكال الطاقة، وعندما تبدأ بدافع فكري أو رغبة في جمع المال فأنت تحشد في خدمتك «الشيء» ذاته الذي استعملته الطبيعة في صنع الأرض وصنع كل مادة في الكون بما فيها الجسم والدماغ الذي تعمل فيه الدوافع الفكرية.

وهكذا فبإمكانك بناء ثروة بمساعدة قوانين الطبيعة التي لا تتغير، ولكن يجب أولاً أن تتعرف على هذه القوانين وتتعلم كيفية استعمالها. ويأمل المؤلف من خلال التكرار ومن خلال مقاربة وصف المبادىء من كل الزوايا المعقولة أن يكشف لك السر الذي جُمعت بواسطته كل الثروات. وعلى الرغم مما قد يبدو تناقضاً ذاتياً، فإن هذا السر ليس سراً على الإطلاق، فالطبيعة نفسها تعلنه على الأرض التي نعيش عليها وفي الكواكب والنجوم المعلقة حولنا وفي كل شكل من أشكال الحياة.

وسوف تفتح المبادىء التالية الطريق أمامك إلى فهم الخيال، لذلك استوعب واهضم منها ما يمكنك فهمه لتكتشف عند إعادة قراءتها للمرة الثانية وفهمها أن شيئاً ما قد حصل لتوضيحها أكثر فأكثر وتفهمها بطريقة أكثر شمولية. ولا تتوقف أو تتردد عند دراستك هذه المبادىء حتى تقرأ الكتاب ثلاث مرات على الأقل، وعندها لن تستطيع التوقف عن دراستها والتعلق بها.

كيفية الإستخدام العملي للخيال

الأفكار هي نقاط البداية لكل الثروات وهي وليدة الخيال، لذلك دعونا نتفحص بعض الأفكار المعروفة التي أدت إلى ثروات ضخمة على أمل أن تبين إيضاحاتنا المعلومات المحددة الخاصة بالوسيلة التي يمكن بواسطتها إستعمال الخيال في سبيل جمع الثروات.

قصة الإبريق

قبل خمسين سنة ذهب أحد الأطباء الريفيين على جواده إلى

المدينة، ودخل بهدوء إلى أحد المتاجر من الباب الخلفي وبدأ يثرثر مع الموظف الشاب في المتجر، ودام حديثهما أكثر من ساعة وبصوت خافت ثم غادر الطبيب المتجر وذهب إلى عربته وجلب إبريقاً كبيراً عتيقاً وملعقة خشبية كبيرة (لتحريك محتويات الإبريق) وأودعهما خلف المتجر.

بعد فحص موظف المتجر الإبريق وضع يده في جيبه وأخرج بعض الأوراق النقدية وأعطاها إلى الطبيب، كانت عبارة عن 500 دولار هي كل ما ادخره ذلك الموظف. وسلم الطبيب إلى الموظف في المقابل قصاصة صغيرة من الورق كتبت عليها معادلة سرية، وكلمات تلك المعادلة كانت تساوي حقاً فدية ملك، ولكن ليس بالنسبة إلى الطبيب، فتلك الكلمات السحرية كانت ضرورية لمعرفة كيفية غلي الإبريق، ولم يعرف الطبيب ولا الموظف الثروات المدهشة التي كان مقدراً لها أن تتدفق من ذلك الإبريق.

وقد فرح الطبيب العجوز ببيع الإبريق العتيق مقابل 500 دولار، وكان الموظف يغامر بكل مدخرات حياته من أجل قصاصة ورق وإبريق عتيق، ولم يحلم أن بتوظيفه هذا الإبريق سوف يجعل الذهب يتدفق لأن ما ابتاعه كانت فكرة!

فالحقيقة هي أن الموظف مزج التعليمات التي أعطاها الطبيب بمادة لم يكن الطبيب نفسه يعرف عنها شيئاً، وكانت تلك بداية الكوكاكولا، والتي انتجت ذهباً وثروات لا تزال تتدفق حتى اليوم. فلا تزال تلك الفكرة تدر مداخيل على الرجال والنساء من الذين

يوزعون محتويات الإبريق (زجاجات الكوكاكولا) إلى ملايين الناس في كل أنحاء العالم.

وذلك «الإبريق العتيق» هو اليوم أحد أكبر مستهلكي السكر في العالم (لصنع شراب الكوكاكولا) بحيث يوفر وظائف دائمة لآلاف الرجال والنساء العاملين في زراعة قصب السكر، إضافة إلى العاملين في تكرير السكر وتسويقه.

كذلك تستهلك «الكوكاكولا» سنوياً ملايين القناني الزجاجية الأمر الذي يوفر وظائف لأعداد ضخمة من العاملين في صناعة الزجاج.

كذلك توفر الكوكاكولا الوظائف لآلاف الموظفين الإداريين وخبراء الدعاية والإعلان في كل أنحاء العالم، وقد جلبت الثروة والشهرة إلى العديد من الفنانين الذين صنعوا رسوماً رائعة لوصف المنتوج (الكوكاكولا).

وقد حوّلت الكوكاكولا بدءاً من فكرة الإبريق العتيق مدينة صغيرة في جنوبي الولايات المتحدة إلى عاصمة تجارية للمقاطعة الجنوبية ومركز أعمالها حيث تفيد اليوم مباشرة أو غير مباشرة كل أعمال المدينة وربما كل مواطن فيها.

ويفيد اليوم تأثير تلك الفكرة التي انجبت الكوكاكولا كل بلدان العالم من حيث توفيرها الوظائف والإستثمارات. وقد ساهمت الشركة المنتجة لمعادلة الإبريق العتيق في بناء وتمويل إحدى أبرز الجامعات في الولايات المتحدة حيث يتلقى الآلاف من الشبان التدريب الضروري للنجاح.

ولو كان بإمكان زجاجات الكولا أن تتحدث لكانت روت قصصاً عاطفية عدة عن الفتيان والفتيات الذين يتبادلون الكلام الجميل على وقع مذاق الكوكاكولا وعن رجال الأعمال الذين يعقدون الصفقات ويشربون الكوكاكولا . . . إلخ.

وكائناً من كنت، وفي أي مكان تعيش فيه، وبأي مهنة تعمل تذكر في كل مرة تشاهد فيها كلمة «كوكاكولا» أن امبراطوريتها الكبيرة من المال والنفوذ قد ولدت بفعل فكرة واحدة، وأن تحقيق الفكرة كان بفعل «الخيال» عندما مزج ذلك الموظف معادلة الطبيب السرية بمادة أخرى لينتج الكوكاكولا.

لذلك توقف برهة وفكر في هذا الموضوع.

وتذكر أيضاً أن الخطوات التي تقودك إلى الغنى والثروات الموصوفة في هذا الكتاب كانت الوسيلة أو الوسائل التي تحدد بفعلها نفوذ الكوكاكولا في كل مدينة وبلدة في العالم. وتذكر أن أي فكرة تضعها مماثلة في سلامتها ونفعها كالكوكاكولا وقابلة للتقدير من قبل الناس تحمل إمكانية تحقيق حالة مطابقة لمشروع الكوكاكولا وتأثيره في كل أنحاء العالم.

ماذا يمكنني أن أفعل لو كنت أملك مليون دولار؟

تثبت القصة السابقة حقيقة القول القديم «حيث توجد الإرادة توجد الوسيلة» وهذا القول رواه لي أحد المربين الذي بدأ عمله التربوي في إحدى المدن الأميركية.

فخلال دراسته لاحظ الكثير من العيوب في النظام التربوي وآمن بأنه يمكنه تصحيح تلك العيوب لو كان رئيساً لإحدى الجامعات. وصمم المربي على تنظيم جامعة جديدة يمكنه فيها تنفيذ أفكاره من دون الأساليب التربوية التقليدية، وقد احتاج إلى مليون دولار لتنفيذ مشروعه، فكان عليه أن يبحث عن المال، وتلك هي المسألة التي شغلت بال ذلك المربي الطموح.

لكنه لم يحقق تقدماً في جمع المال المطلوب لتأسيس الجامعة، وكان في كل ليلة يحمل معه الهم إلى فراشه عند النوم ويستيقظ معه في الصباح، ويحمله إلى كل مكان يذهب إليه حتى تحول إلى «هاجس» مضنٍ عنده.

وحيث أنه كان فيلسوفاً أيضاً فسرعان ما أدرك كما يدرك كل الذين ينجحون في الحياة أن الهدف المحدد جيداً هو نقطة البداية التي يجب الإنطلاق منها، وأدرك أيضاً أن وضوح ذلك الهدف يوفر الحيوية والنشاط والطاقة عند دعمه بالرغبة المشتعلة لترجمته إلى ما يساويه مادياً.

وعرف المربي كل هذه الحقائق ومع ذلك لم يعرف اين وكيف يضع يده على مبلغ المليون دولار، وكان يمكن له أن يتخلى عن مشروعه ويقول: «حسناً إن فكرتي جيدة لكنني لست قادراً على فعل شيء لأنني لن أتمكن من جمع المليون دولار.» وهذا ما كان يمكن أن يحصل لكثير من الناس في الحالة ذاتها، لكن المربي لم يفعل ذلك بل ما قاله وما فعله كان مهماً، وأجد من الضروري تعريفكم به من خلال كلماته:

«في أحد أيام السبت جلست في غرفتي أفكر في طرق ووسائل جمع المال الضروري لتنفيذ خططي، وكنت مستغرقاً في التفكير، واستنتجت انني على مدى سنتين ولم أتمكن من فعل شيء سوى التفكير!»

«وقد جاء وقت العمل!»

«وهكذا صممت في تلك اللحظة وفي ذلك المكان أنه يجب عليّ الحصول على مبلغ المليون دولار في غضون أسبوع. كيف؟ لم أهتم كثيراً بالطريقة فأهم شيء كان عندي هو أنني اتخذت «قراراً» بالحصول على المال ضمن فترة محددة، وغمرني شعور غريب بالثقة لم اختبره من قبل. فقد بدا كما لو أن شيئاً ما بداخلي يقول لي:

«لماذا لم تصل إلى هذا القرار منذ زمن بعيد؟ فالمال كان بانتظارك كل الوقت.»

وبدأت الأمور تجري بسرعة فاتصلت بالصحف وأعلنت أنني سأقدم محاضرة في اليوم التالي بعنوان: «ما يمكن أن أفعله لو كان عندي مليون دولار.»

«انطلقتُ لكتابة المحاضرة والمهمة لم تكن صعبة صراحة لأنني في الواقع كنت أملك كلمات المحاضرة في ذهني على مدى سنتين، وانهيت الكتابة قبل منتصف الليل وذهبت إلى فراشي ونُمت بشعور كامل من الثقة لأنني أصبحت قادراً على مشاهدة نفسي مالكاً المليون دولار حقاً.

«في الصباح التالي استيقظت باكراً وذهبت إلى الحمام ثم قرأت

المحاضرة ثم ركعت وسألت الله أن تُلقى المحاضرة إنتباه الشخص الذي يمكنه توفير المال المطلوب.»

«وخلال الصلاة شعرت مرة أخرى بذلك الشعور بالثقة بأن المال قادم إلي، فتحمست إلى درجة أنني نسيت المحاضرة في المنزل ولم اكتشف ذلك حتى وصولي إلى المنبر واستعدادي لإلقائها.»

«وكان الوقت متأخراً كثيراً ولكنني تلقيت عوناً مباركاً منعني من العودة لإحضار المحاضرة، وبدلاً من ذلك أدلى عقلي الباطني بكل المادة التي احتجت إليها. وعندما تهيأت لإلقاء المحاضرة اغلقت عينيّ وتكلمت من أعماق قلبي وروحي عن أحلامي، ولم أتكلم فقط إلى الجمهور المحاضر بل شعرت أنني أوجه كلماتي إلى الله أيضاً. وقد أبلغت ما يمكن أن أفعله لو كان عندي مليون دولار بين يدي ووصفت الخطة التي كنت أملكها في ذهني لتنظيم مؤسسة تربوية عظيمة حيث يمكن للشبان أن يتعلموا تنفيذ الأشياء العملية وفي الوقت نفسه تطوير عقولهم.»

«وعندما انتهيت من القاء المحاضرة وقف رجل بهدوء في مؤخرة الحضور وتوجه إلى المنبر، وتعجبت مما يفعله ذلك الرجل لكنه جاء ومدّ يده لي وقال: أيها المربي لقد أحببت محاضرتك واعجبتني وأظن أنه يمكنك حقاً تنفيذ ما قلته لو كنت تملك مليون دولار ولأثبت إنني صدقتك أطلب منك أن تأتي إلى مكتبي في صباح اليوم التالي لأعطيك مبلغ المليون دولار. وأعطاني إسمه وعنوانه.»

وذهب المربي إلى مكتب الشخص المذكور الذي قدم إليه مبلغ

المليون دولار وأسس المربي معهداً للتكنولوجيا يعرف اليوم في الولايات المتحدة بمعهد ايلينوي للتكنولوجيا.

وهكذا جاء مبلغ المليون دولار نتيجة فكرة، وخلف تلك الفكرة كانت الرغبة التي غذّاها المربي في عقله على مدى سنتين، ويمكنك التمحص في هذه الواقعة المهمة بأنه حصل على المال في غضون 36 ساعة من وصوله إلى قرار محدد في ذهنه بوجوب الحصول عليه وصمم خطة محددة للحصول عليه!

لا يوجد شيء جديد أو فريد يميز ذلك المربي وتفكيره في جمع المليون دولار وفي أمله الضعيف في الحصول على ذلك المبلغ فكثيرون قبله ومنذ أيامه كانوا يملكون أفكارا مشابهة. ولكن الشيء الفريد والمختلف هو القرار الذي وصل إليه في ذلك اليوم عندما بدد الغموض في ذهنه وقال بحزم: «سوف أحصل على المال في غضون أسبوع.»

بالإضافة إلى ذلك لا يزال المبدأ الذي تمكّن بواسطته المربي من جمع المال حياً وقابلاً للتطبيق وهو متوافر لكَ وللجميع وهو قانون عام ينطبق اليوم كما في الأمس عندما استعمله المربي بنجاح.

كيف تحوّل الأفكار إلى أموال نقدية

لاحِظْ أن الموظف الذي اكتشف الكوكاكولا والمربي كانا يملكان شيئاً مشتركاً، فكلاهما ادرك الحقيقة البارزة بأنه يمكن تحويل الأفكار إلى أموال بواسطة قوة الهدف المحدد إضافة إلى الخطط المحددة.

وإذا كنت من أولئك الذين يؤمنون بأن العمل الشاق والأمانة وحدهما يجلبان إليك الثروة والغنى إنزع ذلك الإيمان من ذهنك فهو ليس صحيحاً لأن الثروات عندما تأتي في كميات ضخمة لا تكون نتيجة العمل الشاق وحده! فالثروات تأتي إذا أنت تجاوبت مع مطالب محددة تستند إلى تطبيق مبادىء محددة وليس إلى الحظ والصدفة.

وبشكل عام يمكن القول ان الفكرة هي دافع فكري يحفّزك إلى العمل بمساعدة الخيال. وكل البارزين في مجال المبيعات يعرفون أنه يمكن بيع الأفكار قبل بيع البضاعة، بينما لا يعرف البائع العادي هذه الحقيقة وهذا ما يبرز عدم نجاحه في المبيع.

ولقد اكتشف أحد العاملين في نشر الكتب الرخيصة الثمن حقيقة تمثل الكثير لكل العاملين في مجال نشر الكتب بشكل عام. لقد عرف ذلك الشخص أن الكثير من الناس يبتاعون الكتاب على أساس عنوانه وليس على أساس محتوياته. وهكذا ومن خلال تغيير عنوان أحد الكتب الذي لم يكن رائجاً من قبل تمكن من رفع نسبة مبيعات ذلك الكتاب إلى أكثر من مليون نسخة دون تغيير في محتوى الكتاب. وكل ما فعله هو تبديل الغلاف الذي يحمل العنوان بغلاف جديد يحمل عنواناً جديداً.

ذلك الأمر على بساطته كان مجرد فكرة وكان وليد الخيال.

لهذا لا يوجد أي سعر مقياسي للأفكار لأن صانع الأفكار هو الذي يضع السعر وإذا كان حاذقاً يحصل عليه.

وتبدأ قصة كل ثروة كبيرة عملياً في ذلك اليوم الذي يجتمع فيه

صانع الأفكار مع بائع الأفكار أو مسوّقها ليعملا بانسجام وتوافق، وهكذا نجد أن أحد الأثرياء أحاط نفسه بأشخاص يفعلون كل ما لا يمكنه فعله هو بذاته، وأشخاص يصنعون الأفكار وأشخاص يضعون تلك الأفكار موضع التطبيق، وبهذا حقق لنفسه ولغيره ثراء كبيراً.

وينطلق الملايين من الناس في الحياة آملين في حصول فرص سانحة «واختراقات» ايجابية مهمة، ويمكن لتلك الإختراقات أو احداها على الأقل أن تجلب الفرصة المطلوبة، لكن أكثر الخطط أماناً هي تلك التي لا تعتمد على الحظ. صحيح أن اختراقاً مهماً وإيجابياً أعطاني في حياتي فرصة العمر لكنه كان لا بد لي من تكريس 25 سنة من الجهد والعزم لتحقيق تلك الفرصة قبل أن تصبح شيئاً ملموساً ثميناً ومصدر قوة.

ذلك الإختراق كان قدري السعيد في لقائي بالشخص الذي تحدثت عنه في الفصل الأول والذي زرع في ذهني فكرة تنظيم مبادىء الإنجاز في فلسفة النجاح. ولقد استفاد الآلاف من الناس من الإكتشافات التي حققتها على مدى 25 سنة بعد ذلك اللقاء ومن خلال الأبحاث التي أجريتها في ذلك المجال والتي تُوِّجت بهذا الكتاب. وحقق الكثيرون ثروات ضخمة بفعل تطبيق المبادىء المذكورة ضمن فلسفة النجاح التي عَمِلْتُ على صياغتها وكانت البداية سهلة وبسيطة لأنها كانت مجرد فكرة يمكن لأي شخص أن يطورها.

صحيح أن الإختراق جاء من خلال فرصة لقاء، لكن الأهم كان

التصميم ووضوح الهدف وتحديده، والرغبة في تحقيقه والجهد المتواصل على مدى 25 سنة لذلك الغرض. فرغبتي لم تكن رغبة عادية نجحت أو تخطت الإحباط وخيبة الأمل والإنهزام الموقت والنقد والتذكير من قبل الآخرين بأنني اضيّع وقتي، بل كانت رغبة حارقة مشتعلة وكانت هاجساً.

وعندما زرع ذلك الشخص الفكرة في ذهني لأول مرة عملت على صيانتها وملاطفتها وحثها بأن تبقى حيّة وبالتدريج أصبحت الفكرة عملاقاً قوياً بذاته بحيث عملت هي على صيانتي وملاطفتي وحثي بل دفعي إلى العمل. وكل الأفكار هي كذلك فأنت، أولاً تعطي الحياة والفعل والتوجيه للأفكار لتكتسب قوة بذاتها تُبعِدُ عنها كل ما يعارضها ويواجهها.

والأفكار هي قوى غير ملموسة لكنها تملك قوة أقوى من الدماغ الذي ينتجها وهي تملك قوة العيش والإستمرار حتى بعد فناء ذلك الدماغ.

التخطيط المنظَّم

تبلور الرغبة في النشاط والعمل
هو الخطوة السادسة نحو الغنى والثراء

لقد تعلمت حتى الآن أن كل ما يصنعه الإنسان أو يمتلكه يبدأ في شكل من أشكال الرغبة وأن هذه الرغبة تبدأ رحلتها من المجرّد إلى الملموس من خلال ورشة الخيال حيثُ تصنع وتُنظَّم خطط تحويل الرغبة إلى مادة.

ولقد علّمك الفصل الثاني من هذا الكتاب اتباع ست خطوات محددة وتطبيقية في حركة أولى باتجاه ترجمة الرغبة إلى مال، وإحدى تلك الخطوات هي تكوين خطة أو خطط محددة تطبيقية لتحقيق تلك الترجمة.

والآن نعلّمك كيف تبني لنفسك الخطط التطبيقية كالتالي:

(١) إصنع تحالفاً مع مجموعة من الأشخاص الذين تحتاج إليهم لصنع وتنفيذ خطتك أو خططك لجمع المال حيث تستعمل مبدأ «المجموعة العقلية» الذي يوصف في فصل لاحق، ومن الضروري جداً الإلتزام بهذا المبدأ وعدم إهماله.

(ب) قبل تكوين تحالف «المجموعة العقلية» أو «دماغك المفكر» حدد ما هي المميزات الحسنة والمنافع التي تقدمها أنت لأعضاء هذه المجموعة مقابل تعاونهم معك، فلا يمكن لأحد أن يعمل لوقت طويل دون تعويض ما. ولا يمكن لأي شخص عاقل وذكي أن يطلب أو يتوقع من الآخرين العمل معه من دون تعويض مناسب رغم أن ذلك التعويض قد لا يكون دائماً على شكل مال.

(ج) نظِّم عقد اجتماع مع أعضاء «مجموعتك العقلية» أو دماغك المفكر مرتين في الأسبوع على الأقل أو أكثر من ذلك إذا أمكن حتى تصلوا معاً إلى صياغة الخطة أو الخطط الضرورية لجمع المال.

(د) يجب أن تحافظ على الانسجام الكامل بينك وبين كل عضو في مجموعتك العقلية لأن عدم تحقيق ذلك يوصلك إلى الفشل ولأن مبدأ الاستعانة بمجموعة دماغك المفكر لا يتحقق إلا في حال وجود الانسجام الكامل بين أعضائها.

واحفظ في ذهنك الحقيقتين التاليتين:

أولاً: أنك متورط في مشروع له أهمية رئيسية بالنسبة لك ولتتأكد من النجاح يجب أن تمتلك خططاً لا أخطاء فيها.

ثانياً: يجب أن تمتلك مزايا متفوقة في الخبرة والتعليم والتربية والقدرة الذاتية والخيال أكثر من العقول الأخرى، وهذا المبدأ ينسجم مع الأساليب التي اتبعها كل شخص جمع ثروة كبيرة.

ومع ذلك ما من شخص واحد لديه الخبرة والتعليم والقدرة الذاتية والمعرفة لتأمين جمع ثروة كبيرة دون تعاون ومساعدة من أشخاص آخرين. لذلك يجب أن تكون كل خطة تتبناها في سعيك لجمع الثروة قاسماً مشتركاً بينك وبين كل عضو آخر في مجموعتك العقلية أو مجموعة دماغك المفكر. طبعاً، يمكنك أن تطرح خططك الذاتية كلياً أو جزئياً، لكن تأكد من فحص تلك الخطة والموافقة عليها من قبل أعضاء في تحالف مجموعتك العقلية.

إذا فشلت خطتك الأولى ـ جرِّب غيرها

إذا لم تعمل الخطة الأولى التي تبنيتها بنجاح استبدلها بخطة جديدة، وإذا اخفقت الخطة الجديدة استبدلها أيضاً وهكذا حتى تصل إلى الخطة التي تحقق النتائج المطلوبة. وهذا هو الموضوع الذي يخفق فيه معظم الرجال بسبب عدم مثابرتهم على صنع خطط جديدة مكان الخطط التي فشلت.

ولا يمكن لأكثر الناس ذكاء أن ينجحوا في جمع المال ـ أو في أي مشروع آخر ـ دون خطط تطبيقية وقابلة للتنفيذ واحفظ هذه الفكرة في ذهنك وتذكر عندما تفشل خططك أن الانهزام الموقت ليس فشلاً دائماً، وقد يعني فقط أن خططك لم تكن سليمة لذلك اصنع خططاً أخرى وابدأ من جديد.

يجب أن يعني الانهزام الموقت لك شيئاً واحداً فقط هو المعرفة الأكيدة بوجود خطأ ما في خطتك، فالملايين من الرجال يعيشون ويمضون حياتهم في البؤس والفقر لأنهم يفتقرون إلى خطة سليمة تمكنهم من جمع الثروة.

ولا يتلقى الإنسان صدمة إلا عندما يتخلى عن خططه ـ وفي ذهنه على الأقل.

لقد واجه صانع السيارات الشهير هنري فورد الإنهزام المؤقت ليس فقط في بداية صناعته في انتاج السيارات بل حتى بعد وصوله إلى القمة فأوجد خططاً جديدة وتابع مسيرته.

نحن نرى دائماً، رجالاً جمعوا ثروات طائلة لكننا ندرك انتصاراتهم فقط ولا ننظر إلى هزائمهم المؤقتة التي كان عليهم تخطيها قبل الوصول إلى النجاح.

ولا يمكن لأي شخص يتبع فلسفة هذا الكتاب أن يتوقع جمع ثروة دون المرور بحالات انهزام مؤقت. وعندما تصل إليك حالة الهزيمة أو النكسة المؤقتة إقبلها كعلامة بأن خططك ليست سليمة، ثم أعد صياغة تلك الخطط وابحر مرة أخرى باتجاه هدفك المنشود. وإذا تخليت عن مشروعك قبل الوصول إلى الهدف تكون من «الهاربين»، والهارب لا يمكن أن يفوز والفائز لا يمكن أن يهرب. أكتب هذا القول الأخير على ورقة بالأحرف الكبيرة وضعها في مكان يمكنك مشاهدته كل ليلة قبل النوم وكل صباح قبل الخروج من المنزل.

وعندما تبدأ باختيار أعضاء مجموعتك العقلية المفكِّرة إسعَ لاختيار أولئك الذين لا يتراجعون أمام الهزيمة.

يؤمن بعض الناس بحماقة أن المال فقط هو الذي يصنع المال، وذلك ليس صحيحاً فالرغبة التي تُحوّل إلى ما يساويها مالياً من خلال

المبادىء الموصوفة هنا هي «الوكالة» التي يتم عبرها صنع المال، فالمال في حد ذاته ليس إلا مادة غير متحركة، فهو لا يتحرك ويفكر أو يتكلم بل يمكنه «الاستماع» عندما يدعوه الشخص الذي يملك الرغبة فيه.

تخطيط بيع وتسويق الخدمات الشخصية

التخطيط الذكي ضروري للنجاح في أي مشروع مُصمَّم لجمع الثروة، لذلك أُقدِّم فيما يلي تعليمات مخصصة لأولئك الذين يجب أن يبدأوا مشروع جمع ثروتهم ببيع خدماتهم الشخصية.

وما يشجع هؤلاء هو معرفة أن كل الثروات الكبيرة بدأت عملياً في شكل من أشكال التعويض عن خدمات شخصية أو من خلال بيع الأفكار. وماذا يمكن للإنسان تقديمه من ممتلكات مقابل الغنى والثراء سوى الأفكار والخدمات الشخصية؟

معظم القادة يبدأون كأتباع

يوجد بشكل عام نوعان من الأشخاص في العالم أحدهما النوع المعروف بالقادة والآخر بالأتباع، لذلك حدد من البداية إذا كنت تنوي أن تكون قائداً في مجالك أو أن تبقى تابعاً. والفرق في المردود كبير جداً بين الاثنين. فلا يمكن للتابع أن يتوقع المردود الذي يستحقه القائد على الرغم من أن الكثير من الأتباع يرتكبون خطأ توقع ذلك المردود.

وليس من العار أن تكون تابعاً، ومن ناحية أخرى ليس من

المستحسن أن تبقى تابعاً، ومعظم القادة العظام بدأوا أتباعاً وأصبحوا قادة عظام لأنهم كانوا أتباعاً أذكياء. ومع قليل من الحالات الاستثنائية لا يمكن للرجل الذي يكون تابعاً غير ذكي للقائد وأن يصبح بدوره قائداً فعّالاً، والرجل الذي يمكنه أن يتبع زعيماً بكل فعالية هو عادة الرجل الذي ينمو ليصبح قائداً بدوره وبسرعة. والتابع الذكي لديه الكثير من المزايا الحسنة ومن بينها الحصول على أسرار القيادة من قائده.

الصفات الرئيسية للزعامة

العناصر المهمة للزعامة هي كما يلي:

1 ـ **الشجاعة غير المراوغة** التي تستند إلى معرفة الذات ومعرفة المجال الذي يعمل فيه صاحبها. ولا يمكن لأي تابع التمني أن يهيمن عليه قائد تنقصه الشجاعة والثقة بالنفس ولا يخضع التابع الذكي لهكذا قائد مدة طويلة.

2 ـ **ضبط النفس**: لا يمكن للرجل الذي لا يستطيع ممارسة ضبط النفس أن يضبط الآخرين، ويُعدُّ ضبط النفس مثالاً ودرساً يعطيه القائد لأتباعه ويقدّره الأذكياء بينهم ويقلّدونه.

3 ـ **الإحساس بالعدل**: دون الإحساس بالعدل وعدم التحيز لا يمكن للقائد أن يقود ويحافظ على احترام وولاء اتباعه له.

4 ـ **وضوح القرار والعزم**: لا يمكن للرجل الذي يراوغ في قراراته ويُظهر أنه ليس متأكداً من نفسه أن يقود الآخرين بنجاح.

5 ـ **وضوح التخطيط المحدد**: يجب على القائد الناجح أن يخطط

عمله ويعمل على صياغة خطط خاصة به، فالقائد الذي يتحرك بحسّ التخمين دون خطط تطبيقية محددة، هو مثل السفينة من دون دفة، سرعان ما ترتطم بالصخور.

6 ـ **عادة بذل جهد أكثر من المطلوب منه**: أحد شروط الزعامة، ضرورة الإرادة والاستعداد من قبل القائد لبذل أكثر مما هو مطلوب من أتباعه.

7 ـ **الشخصية الممتعة**: لا يمكن للشخص المهمل والطائش أن يصبح قائداً ناجحاً فالزعامة تدعو للاحترام ولا يمكن للأتباع احترام قائد لا يملك معظم أو كل عناصر الشخصية الممتعة والسارّة.

8 ـ **التفهم والتعاطف**: يجب أن يتعاطف القائد مع أتباعه ويجب أيضاً أن يفهمهم ويتفهّم مشاكلهم.

9 ـ **الإحاطة بالتفاصيل**: تدعو القيادة الناجحة إلى وجوب الإحاطة بكل تفاصيل موقع القيادة وموضوعها.

10 ـ **الإستعداد لتحمّل المسؤولية الكاملة**: إن القائد الناجح يجب أن يكون مستعداً لتحمل مسؤولية الأخطاء والنواقص عند أتباعه، فإذا حاول رمي تلك المسؤولية على الآخرين لن يبقى قائداً، فإذا أخطأ أحد أتباعه ولم يُظهر مهارة يجب أن يعتبر القائد الفشل الحاصل فشلاً له حيث يتحمل النتائج على كاهله ولا تكون المسؤولية على التابع بتاتاً.

11 ـ **مبدأ التعاون**: يجب أن يفهم القائد ويطبّق مبدأ الجهد التعاوني ويكون قادراً على حثّ أتباعه لفعل الشيء ذاته. فالقيادة تدعو إلى القوة والقوة تدعو إلى التعاون.

من ناحية أخرى يوجد نوعان من القيادة: الأول والأكثر فعالية هو القيادة بموافقة وتعاطف الأتباع والثاني هو الزعامة بالقوة دون موافقة وتعاطف الأتباع.

والتاريخ مليء بالبراهين على أن القيادة بالقوة لا تدوم طويلاً، وما يشهد على ذلك هو سقوط واختفاء الدكتاتوريات أو القيادات المتسلطة، وهذا يعني أن الناس لا تتبع القيادة المفروضة مدة طويلة. الأمثلة التاريخية على ذلك هي قيادات نابليون وموسوليني وهتلر فزعامة هؤلاء اندحرت. وهكذا فإن القيادة بالموافقة والتعاطف من قبل الأتباع هي الشكل الوحيد للقيادة التي تدوم.

يمكن للرجال أن يتبعوا القيادة المفروضة موقتاً ومرحلياً لكنهم لن يفعلوا ذلك بإراداتهم.

وتشمل القيادة بالموافقة والتعاطف تطبيق كل العناصر التي وُصفت في الصفحات الأخيرة، إلى جانب عناصر أخرى، وسوف يجد الرجل الذي يجعل هذه العناصر قاعدة لقيادته فرصاً وافرة للقيادة في أي من ميادين الحياة.

عشرة أسباب رئيسية لفشل القيادة

نأتي الآن إلى الأخطاء الرئيسية للقادة الذين يفشلون، لأنه من الضروري معرفة ما لا يجب فعله، مثل معرفة ما يجب فعله بالقدر ذاته.

1 ـ **عدم القدرة على تنظيم التفاصيل:** تدعو القيادة الفعّالة إلى القدرة

على تنظيم التفاصيل والإحاطة بها، فلا يمكن للقائد الأصيل أن يكون «منشغلاً» عن فعل أي شيء مطلوب منه في إطار قيادته. وعندما يعترف الرجل سواء أكان قائداً أو تابعاً بأنه «منشغل» كثيراً عن تغيير خططه أو عن توجيه الانتباه لأي حالة طارئة يكون في الحقيقة قد اعترف بعدم فعاليته. ويجب على القائد الناجح أن يحيط بكل التفاصيل المتصلة بموقعه وموضوع قيادته وهذا يعني بالطبع أنه يجب أن يمتلك القدرة على تكليف نواب قادرين تنفيذ الأمور التفصيلية.

2 ـ **عدم الاستعداد لتقديم الخدمات البسيطة:** حقاً أن القادة العظام مستعدون في مناسبات معينة تطلّب تأدية جهد، قد يطْلبون هم في أحيان أخرى تأديته من قبل الآخرين والحقيقة التي يجب أن يلتزم بها كل القادة القادرين ويحترمونها هي «أن أعظمكم هو القادر على خدمتكم جميعاً».

3 ـ **توقّع مردود للمعرفة دون استغلال تلك المعرفة:** لا يكافىء العالم الرجال على ما يعرفونه، بل يكافئهم على ما يفعلونه أو يحثون الآخرين على فعله.

4 ـ **الخوف من منافسة الأتباع:** سرعان ما يُحوّل القائد الذي يخاف من أن يستولي أحد أتباعه على قيادته تلك المخاوف إلى حقيقة. فالقائد القادر، يدرّب أتباعاً يوكل إليهم بإرادته أي من التفاصيل المتعلقة بقيادته وموقعه ووضعه وبهذه الطريقة فقط يمكن للقائد أن يضاعف تأثيره ويوصله إلى أماكن ومجالات متعددة ويوجّه انتباهه لأمور كثيرة. والحقيقة

الخالدة هي أن الرجال يكافأون أكثر على قدرتهم في جعل الآخرين يؤدون الأفعال والمهمات أكثر مما يمكن أن يكافؤوا على جهدهم الخاص.

ويمكن للقائد الفاعل الفعّال عبر معرفته مهمته ومن خلال جاذبية شخصيته وسحرها أن يزيد فعالية الآخرين ويحثهم على أن يخدموا أكثر وأفضل مما يمكن أن يفعلوه من دون مساعدته وقيادته.

5 ـ **النقص في الخيال:** لا يستطيع القائد من دون خيال أن يواجه الحالات الطارئة ويصنع الخطط لتوجيه أتباعه في تلك الحالات بفعالية.

6 ـ **الأنانية:** إن القائد الذي يدّعي شرف العمل الذي ينفّذه أتباعه ينال الامتعاض والكراهية، والقائد العظيم حقاً هو الذي لا يدّعي ذلك لنفسه بل يسعد لتكريم أتباعه بذلك لأنه يعرف أن معظم الرجال يضاعفون جهودهم بالتكريم المعنوي ربما أكثر من التكريم المالي.

7 ـ **الإسراف في الشهوات:** لا يحترم الاتباع القائد المسرف في شهواته والإسراف في كل أشكاله ممّا يقضي على حيوية وديمومة كل من يمارسه.

8 ـ **عدم الوفاء:** ربما يكون هذا الخطأ على رأس القائمة، فالقائد غير الوفيّ لكلمته ووعوده وأعوانه والذي لا يملك ولاءً حقيقياً لمن هم أعلى وأدنى منه مرتبة لا يحافظ على قيادة لمدة طويلة، وعدم الوفاء يجلب الاحتقار من قبل الآخرين وهو أحد أكثر

مسببات الفشل في كل ميادين الحياة.

9 ـ **التسلّط:** يمارس القائد الفعّال قيادته بالتشجيع وليس بمحاولة زرع الخوف في قلوب أتباعه، والقائد الذي يحاول أن يزرع انطباع السلطة والتسلّط في أتباعه يأتي ضمن فئة القيادة بالقوة. وإذا كان القائد حقاً قائداً لن يحتاج لإعلان قيادته إلا من خلال سلوكه ومن خلال تعاطفه وتفهّمه وعدم تحيّزه وبإظهاره أنه يعرف ماذا يفعل ويعرف مهمّته جيداً.

10 ـ **التشديد على الألقاب:** لا يفرض القائد الكفوء لقباً يعطيه احترام الاتباع له، فالرجل الذي يشدّد على لقبه يهمل الأمور الأخرى التي يجب التشديد عليها، فيجب أن تكون الأبواب إلى مكتب القائد الحقيقي مفتوحة أمام كل من يرغب في الدخول وحيث تكون أماكن عمل القائد متحررة من الشكليات والأبهة.

هذه هي أكثر مسببات الفشل في القيادة وأي واحدة منها كافية لتحقيق ذلك الفشل، لذلك أدرسها بعناية إذا كنت تطمح إلى القيادة وتأكد من أنك خالٍ من تلك العيوب.

بعض الميادين التي تتطلّب «قيادة جديدة»

قبل أن أنهي هذا الفصل ألفُتُ انتباهك إلى قليل من ميادين العمل التي انحدر فيها مستوى القيادة والتي يمكن فيها للجيل الجديد من القياديين أن يجدّ فرصاً كثيرة.

أولاً: يوجد في حقل السياسة طلب شديد ومتواصل على قياديين جدد.

ثانياً: يتطلّب العمل المصرفي الحديث تجدداً متواصلاً في القيادة.

ثالثاً: تتطلّب الصناعة قياديين جدد ويجب على القائد الجديد في مجال الصناعة المستقبلية، أن يعتبر نفسه مسؤولاً عاماً تكون واجباته إدارة أعماله والأشخاص العاملين معه بطريقة لا توحي بالقساوة على الأفراد أو المجموعات العمالية حتى يدوم وتستمر قيادته.

رابعاً: إن بعض المهن والحقول مثل القانون والطب والتربية تفرض اليوم نوعاً جديداً من القيادة والريادة خصوصاً في حقل التربية حيث يجب على القائد فيها أن يجد الطرق والوسائل لتعليم الناس كيف يطبّقون المعرفة التي يتلقّونها في المدرسة وحيث يركّز على التطبيق العملي أكثر من النظريات.

خامساً: سوف يحتاج العمل الصحافي إلى قادة جدد.

لكن توجد حقول أخرى كثيرة تتوافر فيها الفرص لقادة جدد ولنوع جديد من القيادة فالعالم يتغيّر بسرعة وهذا يعني أنه يمكن لكل المجالات التي يتم عبرها تمرير هذه التغيرات أن تتكيّف مع التغيّر. والمجالات التي وصفت في الفقرة السابقة هي التي تحدّد أكثر من غيرها مسار الحضارة.

متى وكيف تقدّم طلباً للوظيفة

المعلومات المقدّمة هنا هي نتيجة خبرة سنوات عدة ساعدتْ

فيها الآلاف من الرجال والنساء على تسويق خدماتهم ومؤهلاتهم بفعالية. ولقد أثبتت التجارب أن الأساليب التالية توفر الوسائل الفعالة والمباشرة لجلب طالب الوظيفة الذي يعرض خدماته وصاحب العمل للتعاون معاً.

1 ـ الإعلان في الصحف والمجلات: وهذه وسيلة تعطي نتائج مُرضية لأولئك الذين يسعون للحصول على وظائف مكتبية ووظائف إدارية عادية. أما طلب وظيفة محددة أو مركز معين فيحتاج إلى إعلان تفصيلي وبارز خصوصاً إذا كان من المراتب التنفيذية لأنه يجذب الانتباه أكثر من الإعلان العادي. كذلك يجب تحضير صيغة الإعلان من قبل شخص مختص يفهم كيفية صياغة صفات طالب الوظيفة بالشكل المناسب.

2 ـ تقديم طلبات التوظيف المباشرة: إلى مكان العمل وتكون موجّهة إلى الشركة أو الشخص الذي يحتاج إلى الخدمة التي يمكن أن يقدّمها الموظف، ويجب أن تكون الطلبات مطبوعة على الآلة الكاتبة بنظافة وموقعة بخط اليد. ويُرفق طلب التوظيف بنبذة مختصرة من مؤهلات طالب الوظيفة ويمكن الاستعانة بمختصين لتحضير الطلبات والاستمارات وموجز المؤهلات الشخصية.

3 ـ طلب الوظيفة عبر المعارف الخاصة: أي عبر أشخاص على معرفة بشخصية طالب الوظيفة. وهنا يمكن أن يسعى طالب الوظيفة لمقاربة صاحب العمل عبر صديق مشترك. وهذه الوسيلة مميزة خصوصاً في حالة أولئك الذين يسعون للحصول على مراكز قيادية ولا يرغبون في «طرح» أنفسهم علناً في سوق الوظائف.

4 ـ طلب الوظيفة بمقابلة شخصية: يمكن في بعض الحالات أن يقدّم طالب الوظيفة نفسه ذاتياً إلى صاحب العمل ويُرفق ذلك ببيان عن مؤهلاته.

المعلومات التي يجب أن تُرفق بطلب الوظيفة

تُجمع هذه المعلومات في نبذة موجزة تُحضّر كما يحضّر المحامي قضيته أمام المحكمة. وباستثناء الحالات التي يكون فيها لطالب الوظيفة خبرة في هذا المجال يُستحسن استشارة شخص خبير في هذا المجال، فأصحاب العمل خصوصاً التجار يوظفون رجالاً ونساء يعرفون فن وأساليب الدعاية والتقديم في وصف بضائعهم للزبائن، وهكذا يجب على طالب الوظيفة الذي «يعرض بضاعته» أن يفعل شيئاً مماثلاً. ويجب أن تُبرز المعلومات التالية في النبذة الموجزة:

1 ـ **المؤهلات التربوية**: اذكر باختصار ولكن بوضوح نوع التعليم الذي حصلت عليه والميادين التي تخصصت فيها وأسباب اختيارك لذلك التخصص.

2 ـ **الخبرة**: إذا كنت تملك خبرة متصلة بالوظيفة التي تسعى إليها صِف خبرتك بالتفصيل وأذكر أسماء وعناوين الأشخاص الذين عملت معهم وتأكد من إبراز أي خبرة «خاصة» قد تزيد من تأهّلك للمركز الذي تسعى إليه.

3 ـ **لائحة بأسماء المراجع الذين يعرّفون عنك**: ترغب كل

شركة أومنشأة أو صاحب عمل في معرفة كل شيء سابق عن الموظف أو طالب الوظيفة الذي يمكن أن يعمل لديهم خصوصاً إذا كان يسعى إلى مركز مسؤول لذلك يُرفق طلب الوظيفة بالأسماء التالية مع عناوينها:

(أ) أسماء أصحاب العمل الذين عملت لديهم سابقاً.

(ب) أسماء الأساتذة الذين درّست معهم في المدرسة أو الجامعة.

(ج) أسماء أشخاص بارزين يمكن الاعتماد على تقييمهم لك ولمؤهلاتك.

4 ـ **تلصق بطلب الوظيفة صورة شمسية التقطت مؤخراً في وقت غير بعيد عن تقديم الطلب.**

5 ـ **تحديد المركز الذي تسعى للحصول عليه**: تَجنّب طلب الوظيفة بشكل عام دون وصف دقيق للمركز الذي تسعى إلى الحصول عليه ولا تطلب أي مركز كان فذلك قد يشير إلى ضعف في مؤهلاتك التخصيصة.

6 ـ **أذكر مؤهلاتك التي تؤهلك للمركز** المطلوب الذي تسعى أن تتقدم إليه وأعطِ تفاصيل كاملة عن السبب الذي يجعلك تظن أنك مؤهل لذلك المركز. وهذا الجزء هو الأهم في طلب التوظيف لأنه يحدد قبل كل شيء الاعتبار الذي يوجهه صاحب الوظيفة للطلب.

7 ـ **أذكر أنك توافق على العمل** لفترة أولى اختبارية ولا تعتبر

هذا الأمر غريباً لأن التجربة علّمتني بأنه نادراً ما تفشل هذه الموافقة في إعطاء فرصة لطالب الوظيفة. وإذا كنت متأكداً من مؤهلاتك تكون تلك الفرصة الاختبارية هي كل ما تحتاج إليه وهذا الطلب بالذات يشير لصاحب العمل أنك تملك الثقة بمقدرتك على ملء المركز الذي تسعى إليه وهو مُقنع في أغلب الأحيان وأوضح أن طلبك هذا يستند

أولاً: إلى ثقتك بقدراتك.

ثانياً: ثقتك بقرار صاحب العمل بتوظيفك بعد فترة الاختبار.

ثالثاً: تصميمك الحصول على ذلك المركز.

8 ـ يجب أن تتضمّن النبذة الموجزة في طلب التوظيف معرفتك وإحاطتك بنوع العمل الذي تتقدّم للحصول على وظيفة فيه. فقبل أن تقدّم طلباً للوظيفة في أي مكان نفّذ أبحاثاً كافية عن العمل الذي تسعى للعمل فيه لتعتاد على نوعه واذكر ذلك باختصار في النبذة الموجزة، وسوف يثير ذلك انطباعاً حسناً لدى صاحب العمل ويدل على سعة آفاقك وخيالك واهتمامك الحقيقي بالعمل والمركز الذي تسعى إليه.

وتذكّر حقيقة أن المحامي الذي يكسب في مرافعته ليس المحامي الذي يعرف القوانين جيداً بل هو المحامي الذي يحضّر قضيته أفضل، وهكذا وإذا كانت «قضيتك» أي طلب التوظيف محضّرة جيداً وقُدّمت بشكل جيد تكون قد ضمنت الفوز منذ البداية.

لا تقلق كثيرا إذا كانت النبذة الموجزة التي كتبتها طويلة،

فأرباب العمل يهتمون بتوظيف خدمات من لهم المؤهلات الكافية بغض النظر عن حجمها، وفي الحقيقة يعود نجاح معظم أرباب العمل هؤلاء، إلى قدرتهم على اختيار الموظفين الذي يملكون أفضل المؤهلات.

وعليك أن تتذكر أمراً آخر هو الأناقة والنظافة في ترتيب نبذتك الموجزة لأنها تشير إلى الجهد والوقت الذي بذلته في تحضيرها. ولقد ساعَدْتُ شخصياً الكثيرين في تحضير نبذات عن مؤهلاتهم وشخصهم كانت ممتازة ومدهشة إلى درجة أنها أمّنت الوظائف للعديد منهم دون مقابلة شخصية مع رب العمل.

بعد الانتهاء من كتابة النبذة الموجزة تغلّف جيداً ويُكتب عليها من الخارج:

نبذة موجزة عن مؤهلات

السيد...

ضمن طلب وظيفة...

إلى شركة....

وترفق بطلب التوظيف.

قد يكون من الأفضل تقديم النبذة والطلب مطبوعين على الآلة الكاتبة بكل أناقة ونظافة وترتيب وعلى أفضل أنواع الورق وأن يُغلّفا بأفضل تغليف مع تبديل اسم الشركة إذا كان التقديم إلى شركات ووظائف عدة حيث تكون هناك نسخ عدة من النبذة وطلب التوظيف.

كذلك يجب إرفاق النبذة ذاتها بصورتك الشمسية.

من ناحية أخرى يعرف كل العاملين في مجال المبيعات أن الانطباعات الأولى التي يكوّنها الآخرون عنهم هي التي تدوم، وهكذا تكون النبذة الموجزة عنك والمرفقة بطلب التوظيف هي بائعة خدماتك التي توفر الانطباع الأول عنك. لذلك اعتنِ بترتيبها كي توفر لرب العمل فكرة أن طالب الوظيفة يختلف عن كل ما سبق له أن شاهده من طالبي وظائف. وإذا كان المركز الذي تسعى إليه يستحق الجهد فهو إذاً يستحق النشاط والعناية في كل ما يتصل به من تقديم. وأكثر من ذلك إذا قدّمت خدماتك إلى رب العمل بطريقة توحي إليه أنك تمتلك مميزات فريدة بك من المحتمل أن تحصل على مردود مالي أكبر مما يمكن أن تحصل عليه لو كان تقديمك نفسك تقليدياً وعادياً.

كيف تحصل على المركز الذي تصبو إليه

كل شخص يجب القيام بالعمل الذي يظن أنه مناسب له. فالفنان يعشق العمل بالألوان والرسوم والحرفي بيديه والكاتب بقلمه. ويوجّه أولئك الذين لا يملكون مواهب فنية محددة جهودهم للعمل في حقول التجارة والصناعة.

وتوفر معظم البلدان نطاقاً واسعاً من مختلف المهن بدءاً من الزراعة والصناعة وصولاً إلى التجارة وإلى المهن الحرة مثل التعليم والمحاماة والطب.

أولاً: حدد «بالضبط» نوع العمل الذي تريده وإذا كان غير متوافر ربما بإمكانك المساعدة في توفيره وإيجاده.

ثانياً: حدد الشخص الذي ترغب في العمل معه أو الشركة التي ترغب بالعمل فيها.

ثالثاً: إعمل على دراسة رب العمل المرغوب من ناحية طريقته في العمل ومعاملته للموظفين وفرص التقدم عنده.

رابعاً: من خلال تحليلك نفسك ومواهبك وقدراتك تصوّر ما يمكنك تقديمه واعمل على تخطيط الطرق والوسائل الكفيلة بإبراز ميزاتك وخدماتك والأفكار التي يمكن أن تقدمها وأنواع التطور الممكن أن تحققه.

خامساً: لا تفكر كثيراً في مدى توافر فرص العمل وركّز على ما يمكن أن توفّره أنت.

سادساً: بعد تصميم الخطة في ذهنك تعاون مع كاتب محترف لكتابة الخطة بشكل أنيق وتفصيل كلي.

سابعاً: قدّم طلبك أو خطتك إلى الشخص المناسب والذي يملك مركزاً مسؤولاً لأن كل المرحلة الباقية تعتمد عليه، فكل شركة تبحث عن رجال يمكنهم أن يعطوا أي شيء له قيمة سواء كان على شكل أفكار أو خدمات أو علاقات. وكل شركة عندها فرصة للرجل الذي يملك خطة عمل محددة يمكن أن تكسب منها الشركة.

قد يستغرق تحضير طلب التوظيف والنبذة الموجزة والخطة

الكاملة أياماً أو أسابيع عدة لكن ذلك يُعوِّض بالمكافأة المالية والفرصة الثمينة التي تحصل عليها، والحصول على اعتراف بكفاءاتك هو الأمر الذي سيوفر عليك سنين من العمل العادي بأجر عادي، ويوفر الوقت المطلوب لتحقيق الهدف المبتغى. وكل شخص يبدأ أو يدخل في منتصف الطريق صعوداً في سلّم الحياة يكون قد فعل ذلك بالتخطيط المقصود والمنظّم.

الطريقة الجديدة في تسويق الخدمات

يجب أن يدرك الرجال والنساء الذين يرغبون في تسويق خدماتهم في أفضل المجالات المستقبلية التغيرات التي حصلت في إطار العلاقة بين أرباب العمل والموظفين على أنواعهم لأن العلاقة المستقبلية بين هؤلاء ستصبح نوعاً من الشراكة المكوّنة من:

(أ) رب العمل.

(ب) الموظف أو العامل.

(ج) الجمهور الذي يتلقى خدمات العمل.

تُعَدُّ هذه الطريقة في تسويق الخدمات جديدة لأسباب عدة أولها أن رب العمل والموظف في المستقبل سيكونان زملاء، مهمتهم خدمة الجمهور بينما في الماضي كانوا يقايضون أنفسهم ليحصلوا على أفضل المساومات بصرف النظر عما إذا كانت تلك المساومات على حساب الجمهور أو الزبائن الذين يعملون على خدمتهم.

وهكذا فإن المجاملة والخدمة هي الصفات المميزة لتسويق

بضائع اليوم، لذلك توجه بطلبك للتوظيف مباشرة إلى الشخص الذي يسُوق خدماتك الشخصية وليس إلى الشخص الذي يعمل عنده، لأن رب العمل والموظف في نهاية الأمر كلاهما موظفان لدى الزبائن وإذا اخفقا في خدمة الزبائن بشكل جيد ينعكس ذلك خسارة مالية، وفي أفضلية تقديم تلك الخدمات على غيرهم من الشركات. وكلنا نعرف كيف كان مُحَصِّل الرسوم في الماضي يقرع أبواب المنازل ليجمع الرسوم دون اعتبار للمجاملات بينما نجده اليوم يقدم نفسه بلباقة حيث يبدو كما لو أنه يؤدي خدمة لك بجمعه تلك الرسوم خصوصاً إذا كانت تلك الخدمات من كهرباء وهاتف ومياه وغيرها تقدَّم من قبل شركة خاصة. ومن خلال خبرتي أروي لكم كيف أن سوء مجاملة القائمين على إنتاج وتسويق الفحم الحجري في تسويق إنتاجهم قد أدى خدمة كبيرة إلى العاملين في تسويق النفط للقيام بالمهمة ذاتها في بداية الثورة النفطية في الثلاثينات من هذا القرن.

كل ما ورد حتى الآن في إطار السعي للوظيفة هو جذب انتباه أولئك الذين يملكون خدمات شخصية يسعون لتسويقها ولإبلاغهم أننا نكون على ما نحن عليه ونصل إلى ما نصل إليه بسبب سلوكنا وينطبق مبدأ السبب والنتيجة الذي يوجه أعمال التجارة والمال أيضاً على الأفراد ويحدد موقعهم الاقتصادي.

مبدأ كمية ونوعية وروح الخدمة التي تؤديها

لقد وَصَفْتُ حتى الآن أسباب النجاح في تسويق الخدمات الشخصية ولا يمكن لأي شخص أن ينجح في ذلك دون تحليل وفهم

وتطبيق تلك الأسباب، فعلى كل شخص أن يعمل مُسوّقاً لخدماته الشخصية. وتعمل كمية ونوعية وروح تلك الخدمات على تحديد الأجر الذي يتلقاه وديمومة العمل إلى حد كبير. ولتسويق الخدمات الشخصية بشكل فعّال (مما يعني صنع سوق دائم لها) يجب أن يتبنى ذلك الشخص ويتبع معادلة الكمية والنوعية والروح، ونقصد بالروح روح التعاون مع الآخرين والزبائن وتلك هي مميزات البائع المثالي حيث تصبح هذه المعادلة إحدى عاداته.

دعونا نحلل هذه المعادلة لنتأكد من فهمها بوضوح:

1 ـ تعني نوعية الخدمات تأدية كل التفاصيل المتصلة بنوع الوظيفة والعمل والسلعة بأكثر الوسائل فعالية وبهدف تحقيق أفضل فعالية.

2 ـ تعني كمية الخدمة تأدية كل الخدمات التي يكون بمقدور الشخص تأديتها في كل الأوقات بهدف زيادة تلك الخدمات مع تحسين القدرات بفعل التمرين والخبرة ونشدد هنا مرة أخرى على تكوين «العادة» بمعنى الدأب المتواصل على تقديم الخدمة.

3 ـ تعني روح الخدمة الدأب والاعتياد على سلوك متوافق ومقبول ومنسجم مع الآخرين خصوصاً الزبائن وذلك يصنع التعاون المفيد مع الزملاء والزبائن.

ليست كمية ونوعية الخدمة كافيتين لتأمين سوق دائم لتلك الخدمة، فالطريقة أو الروح التي تقدَّم بها تلك الخدمة هي عنصر حاسم وقوي في تحديد الراتب الذي تتلقاه وديمومة العمل الذي تحصل عليه.

لقد شدد أحد الذين حققوا ثروة كبيرة وتحدثوا لي عن كيفية تحقيقهم ذلك على هذه النقطة الأخيرة في إطار وصف العناصر والعوامل التي تقود إلى النجاح في تسويق الخدمات الشخصية، وشدد أكثر من مرة على السلوك المتوافق مع الآخرين. وشدد ذلك الشخص أنه لا يحتفظ بأي موظف، بغض النظر عن كمية ونوعية الخدمات التي يقدمها للشركة، إذا لم يعمل بروح من الانسجام والتوافق، وبأنه يجب أن يكون مقبولاً من الآخرين. وبذلك ساعد هذا الشخص الكثيرين كي يصبحوا أثرياء بدورهم وأخرج أولئك الذين لم يتوافقوا مع معاييره.

لهذا فإنّ الشخصية المقبولة والممتعة مهمة كونها عنصراً في تقديم الخدمة بالروح المناسبة، وإذا كان الشخص يمتلك شخصية مقبولة وممتعة ومُرْضية، ويقدم خدماته بروح من التوافق، يمكن لهاتين الميزتين أن تعوّضا أي نقص في كمية ونوعية الخدمات التي يقدمها. بينما لا يمكن لأي شيء أن يعوُض النقص في الشخصية المقبولة.

القيمة الرأسمالية للخدمات الشخصية

لا يختلف الشخص الذي يستمد مدخوله كلياً من بيع خدماته الشخصية في العمل عن التاجر الذي يبيع البضائع، وهذا الشخص يخضع لقواعد السلوك ذاتها التي تنطبق على التاجر.

وأنا أشدد على هذه النقطة لأن أكثر الأشخاص الذين يعيشون من بيع خدماتهم الشخصية يخطئون باعتبار أنفسهم متحررين من

قواعد السلوك والمسؤوليات المترتبة على أولئك الذين يبيعون البضائع. لقد ولّت أيام الشخص الذي يأخذ من الآخرين وجاءت أيام الشخص الذي يعطي الآخرين.

ويمكن أن تتحدد القيمة الرأسمالية الفعلية لقدراتك الذهنية بكمية المدخول الذي تحصل عليه والذي يمكنك صنعه (بتسويق خدماتك الشخصية). ويمكنك تقدير حجم تلك القيمة بضرب قيمة مدخولك بالرقم 16 لأنه يمكن أن يمثل مدخولك السنوي ستة بالمئة من القيمة الرأسمالية لخدماتك، فالمال نفسه يعطي فائدة تصل إلى 6 بالمئة، والمال ليس أكثر قيمة من القدرات الذهنية وفي أغلب الأحيان تكون قيمته أقل.

وتمثّل القدرات الذهنية الكفؤ إذا تم تسويقها بفعالية شكلاً مرغوباً من الرأسمال أكثر من الرأسمال المطلوب لتشغيل التجارة بالسلع لأن هذه القدرات لا تتأثر بالانكماش الاقتصادي كما يحصل في التجارة ولا يمكن «سرقتها» أو إنفاقها، والمال نفسه لا يملك قيمة إذا لم يمزج بالقدرات الذهنية الفعالة.

واحد وثلاثون سبباً للفشل

المأساة الكبرى في الحياة تكون من الرجال والنساء الذين يحاولون بجد وإخلاص ومع ذلك يخفقون ويفشلون والمأساة كامنة عند أكثرية الذين يفشلون في الحياة بالمقارنة مع الأقلية الناجحة.

ولقد عَمِلْتُ على دراسة حالات الآلاف من الأشخاص الذين

تم تصنيف 98 بالمئة منهم بالفاشلين وأثبتت دراستي وجود 31 سبباً للفشل وثلاثين سبباً رئيسياً لجمع الثروة، وأعرض في هذا الفصل أسباب الفشل. ومع مراجعتك قائمة هذه الأسباب قارن حالتك ونفسك بها مع كل سبب بهدف معرفة السبب الذي يقف عائقاً بينك وبين النجاح.

الأسباب هي كالتالي:

1 ـ نقص في القدرات الموروثة: لا يمكن فعل أي شيء لمعالجة الأشخاص الذين يولدون بنقص في قدراتهم الذهنية، ولكن يمكن التغلب على هذا الضعف بالاستعانة بقدرات الآخرين من خلال المبدأ السابق الخاص بالمجموعة العقلية المساعدة أو الدماغ المفكر للآخرين. وهذا السبب هو الوحيد الذي لا يمكن للشخص ذاته معالجته بسهولة.

2 ـ نقص أو عدم وجود هدف واضح في الحياة: لا يوجد مجال وأمل بنجاح شخص لا يملك هدفاً مركزياً ورئيسياً أو هدفاً محدداً يسعى إليه ويسدد نحوه، ولذلك فإن نسبة كبيرة من الأشخاص الفاشلين ضمن الدراسة التي أجريتها لم يملكوا الهدف وربما كان ذلك سبباً رئيسياً في فشلهم.

3 ـ نقص في الطموح بتوجيه النفس إلى ما هو أفضل من العادي: لا أمل أيضاً للشخص اللامبالي والذي لا يرغب في التقدم في الحياة والذي لا يكون مستعداً لبذل الجهد في سبيل ذلك.

4 ـ التعليم غير الكافي والتربية الناقصة: يمكن التغلب على

هذه العاهة بسهولة نسبية، فلقد أثبتت التجارب أن أفضل الأشخاص تربية وتعليماً غالباً ما يكونون من الأشخاص العصاميين الذين صنعوا أنفسهم بأنفسهم وتعلموا ذاتياً، فصُنعُ الشخص المتعلّم يتطلّب ما هو أكثر من الشهادة المدرسية أو الجامعية، وأي شخص متعلم يكون هو الشخص الذي تعلم كيف يصل إلى ما يريد في الحياة دون خرق حقوق الآخرين. والتربية والتعليم لا يتكونان من المعرفة فقط بل من كيفية تطبيق المعرفة بمثابرة وفعالية. فالأشخاص لا يتلقون أجراً مقابل ما يعرفون بل مقابل ما يفعلون بما يعرفونه.

5 ـ النقص في الانضباط الذاتي: يأتي الانضباط والسلوك الجيد من ضبط النفس وهذا يعني أنه يتعين على الشخص السيطرة على مزاياه السيئة، وقبل أن ينجح في السيطرة على ظروفه يجب أن ينجح في ضبط نفسه، وتُعَدُّ هذه أصعب المهمات التي يواجهها الإنسان. وإذا لم تنجح في غزو نفسك بمعنى إخضاعها وترويضها فإنها سرعان ما تُخضِعُكَ وتكون عدوةً لك بمقدار ما هي مساعدة لك.

6 ـ الصحة السيئة: لا يمكن لأي شخص أن يحقق نجاحاً بارزاً دون صحة جيدة والكثير من أسباب الصحة السيئة يخضع للمعالجة:

(أ) الإسراف في تناول الأطعمة غير المفيدة للصحة.

(ب) عادات سيئة في التفكير.

(ج) الإسراف في النزوات خصوصاً الجنسية منها والاستعمال الخاطىء لها.

(د) النقص في ممارسة التمارين الرياضية المناسبة.

(هـ) عدم الحصول على الكمية الكافية من الهواء النقي بسبب التنفس غير الملائم.

7 ـ التأثيرات البيئية السيئة في مرحلة الطفولة: «عندما يُلوى الغصن تنمو الشجرة بشكل معوج أو غير مستقيم.» ومعظم الأشخاص الذين يملكون نزعات إجرامية يحصلون عليها نتيجة البيئة السيئة التي نموا فيها والرفاق غير المناسبين في مرحلة الطفولة.

8 ـ إرجاء الأمور والمماطلة فيها: هذه تعد إحدى أكثر أسباب الفشل شيوعاً وهي ترافق كل شخص بشري وتنتظر الفرصة المواتية لتخريب النجاح وإفساده ومعظمنا قد يفشل لأننا ننتظر «الوقت الملائم» لنبدأ عملاً مفيداً، لكن الانتظار الطويل خطأ ولا يوجد ما يعرف بالوقت الملائم، لذلك يجب البدء في أي وقت والعمل بكل الوسائل المتوفرة، وستتوفّر الوسائل الأفضل مع الوقت.

9 ـ النقص في المثابرة: يبدأ معظمنا بدايات جيدة لكننا لا نصل إلى نهايات جيدة مماثلة، لأننا لا ننهي كل ما بدأناه وبالإضافة إلى ذلك فإن معظم الناس ينزعون إلى الاستسلام عند أولى علامات الانهزام والتراجع. لهذا لا يوجد بديل عن المثابرة والشخص الذي يجعل المثابرة، نصب عينيه يكتشف أن الفشل يتعب في النهاية ويرحل لأنه لا يمكنه التعامل والتكيف مع المثابرة.

10 ـ الشخصية السلبية: لا يوجد أمل بنجاح شخص يُنفِّر الآخرين منه ويبعدهم عنه بسبب شخصيته السلبية، فالنجاح يأتي عبر

تطبيق الطاقة، وتأتي الطاقة من خلال الجهد التعاوني مع الآخرين ولا يمكن للشخصية السلبية أن تحث على التعاون.

11 ـ النقص في المشاعر المنضبطة: إن طاقة المشاعر من أقوى مُنبّه يحفز الناس على العمل خصوصاً المشاعر العاطفية التي هي أقوى المشاعر والتي يجب ضبطها وتحويلها إلى مسالك إيجابية

12 ـ الرغبة الجامحة بالحصول على شيء مقابل لا شيء: إن نزعة «المقامرة» تدفع الملايين إلى الفشل والبرهان على ذلك حالات الإفلاس الكثيرة التي تنتج من المقامرة في أسواق الأسهم.

13 ـ النقص في وجود قدرة على اتخاذ القرار الحاسم: إن الرجال الناجحون هم الذين يتخذون قراراتهم بسرعة ويغيّرون تلك القرارات ببطء إذا تطلّب الأمر تغييراً. والرجال الذين يفشلون هم الرجال الذين إذا وصلوا إلى قرار يصلون إليه ببطء ويغيّرون ذلك القرار مراراً وبسرعة.

كما ان التردد في اتخاذ القرار مماثل للمماطلة وتأجيل الأمور، وهما يتواجدان في الوقت ذاته عند الشخص، لذلك يجب أن تلغي أي نزعة لهما عندك قبل أن يربطانك إلى طاحونة الفشل.

14 ـ امتلاك مخاوف أساسية: سوف أحلل هذه المخاوف الأساسية الستة في فصل لاحق ولا بد من التغلّب عليها قبل تسويق أي خدمات شخصية بفعالية.

15 ـ الاختيار الخاطىء لشريك الزواج: يعد هذا أكثر مسببات

الفشل لأن علاقة الزواج تجلب شخصين إلى علاقة واتصال حميمين وإذا لم تكن العلاقة منسجمة لا بد أن يتبعها الفشل الذي قد يكون مُميّزاً بالبؤس والشقاء والتعاسة فيدمر كل علامات الطموح.

16 ـ الحذر الزائد: لا يحصل الشخص الكثير الحذر الذي لا يُقدِم بشكل عام، إلا على البقايا بعد اقتحام أو إقدام الآخرين على نهش الفرصة السانحة. وهذا الحذر الزائد يماثل في سوئه التهور وكلاهما من الحالات المتطرفة التي يجب تجنبها، والحياة نفسها مليئة بعناصر الصدفة والفرص السانحة.

17 ـ الاختيار الخاطىء لشركاء العمل: وهذا من أكثر مسببات الفشل. ففي مجال إدارة الأعمال وتسويق الخدمات الشخصية يجب على الإنسان أن يتوخى العناية الفائقة في اختيار رب العمل الذي يمثل له إلهاماً ويكون ذكياً وناجحاً. ذلك لأننا ننزع إلى الاقتداء ومحاكاة أولئك الذين نكون على أقرب صلة بهم ولذلك عليك اختيار رب عمل يستحق الاقتداء به ومحاكاته.

18 ـ الإعتقاد الواهم والأحكام المسبقة: ان الاعتقادات الواهمة هي نوع من الخوف وهي أيضاً علامة الجهل، والرجال الناجحون يملكون عقولاً منفتحة ولا يخافون من أي شيء.

19 ـ الاختيار الخاطىء لنوع المهنة: لا يمكن لأي شخص أن ينجح في مهنة لا يحبها وأهم خطوة في مجال تسويق الخدمات الذاتية هي اختيار مهنة تجعلك تكرّس نفسك لها بكل مشاعرك.

20 ـ النقص في تركيز الجهد: لا يمكن فعل كل الأشياء في

وقت واحد، وهذا نادراً ما يكون أمراً جيداً، لذلك ركّز كل جهودك على هدف واحد محدد.

21 ـ **عادة التبذير في الإنفاق:** لا يمكن لمبذر المال أن ينجح أساساً لأنه يقف دائماً في موقف الخوف من الفقر وإمكانية حصوله. لذلك لا بد من تكوين عادة التوفير المنظّم بوضع نسبة محددة من المدخول جانباً وادخارها. والمال المودع في المصرف يعطي صاحبه أساساً آمناً من الشجاعة عند المساومة لتقديم خدماته الذاتية، ومن دون المال يكون عليه أن يقبل كل ما يُعرض عليه وأن يشعر بكثير من الامتنان لذلك.

22 ـ **النقص في الحماس:** لا يمكن للشخص أن يُقنع الآخرين من دون حماس، والحماس مُعدٍ للآخرين ويصل إليهم بسرعة، والشخص الذي ينجح في استعمال حماسه بانضباط يلقى الترحيب عند كل الناس.

23 ـ **التعصّب الفكري:** نادراً ما يحقق الشخص المنغلق ذهنياً تجاه أي موضوع تقدماً في الحياة. والتعصّب الفكري يعني أن صاحبه قد توقف عن اكتساب المعرفة.

24 ـ **الإسراف في الشهوات:** أكثر أشكال الشهوات ضرراً هي المحرّمات، والجنوح إلى أي منها قاتل للنجاح.

25 ـ **عدم القدرة على التعاون مع الآخرين:** يخسر الكثير من الأشخاص مراكزهم وفرصهم في الحياة بسبب هذا العيب أكثر من كل الأسباب الأخرى مجتمعة، وهذا عيب لا يمكن لأي رب عمل

أو قائد تحمّله عند الموظفين أو الأتباع.

26 ـ **امتلاك سلطة لم تُكتسب بفعل الجهد الذاتي:** وهذا ينطبق على أبناء وبنات الأثرياء وعلى آخرين يرثون مالاً لا يستحقونه. والسلطة في أيدي شخص لم يكتسبها بالتدرج غالباً ما تكون قاتلة للنجاح والثراء السريع أكثر خطراً من الفقر.

27 ـ **تعمّد عدم الأمانة:** لا يوجد بديل عن الصدق والأمانة، يمكن لأي شخص أن لا يكون صادقاً أو أميناً ولكن لفترة موقتة وتحت ضغط الظروف التي لا يمكنه السيطرة عليها وهذا لا يسبب ضرراً دائماً. لكن لا يوجد أمل للشخص الذي يختار أو يتعمّد أن يكون غير صادق وغير أمين، فسرعان ما تلاحقه ذنوبه ويدفع الثمن خسارة في سمعته وربما فقدان حريته.

28 ـ **الأنانية والكبرياء:** تعمل هذه المزايا كضوء أحمر يُحذّر الآخرين بوجوب الابتعاد عن الشخص الذي يملكها وهي أيضاً قاتلة للنجاح.

29 ـ **التخمين بدلاً من التفكير:** معظم الناس يعانون من لا مبالاة أو كسل يمنعهم من معرفة الحقائق التي يمكن بواسطتها التفكير بدقة، وهكذا يفضلون العمل بالآراء المستندة إلى التخمين أو الحكم المتسرّع.

30 ـ **النقص في رأس المال:** هذا سبب شائع للفشل بين أولئك الذين يبدأون عملاً لأول مرة دون احتياط كاف من رأس المال يمكّنهم من استيعاب أخطائهم ومن الاستمرار لحين ترسيخ سمعتهم.

31 ـ أي سبب آخر للفشل يمكن أن يعاني منه أي شخص ولم يتم ذكره حتى الآن.

تجد في هذه المسببات الإحدى والثلاثين الرئيسية وصفاً لمأساة الحياة التي تحصل عملياً لكل شخص يحاول ويفشل. وقد تساعدك مراجعة القائمة مع شخص آخر يعرفك جيداً حيث يساعدك في تحليل ذاتك من خلال هذه المسببات. ويمكن أن تفعل ذلك وحدك لكن معظم الأشخاص لا يرون في أنفسهم ما يمكن أن يراه الآخرون فيهم وقد تكون أنت واحداً من هؤلاء.

هل تعرف ما قيمتك الفعلية؟

أقدم أقوال الحكمة والنصائح هو القول: «إعرف نفسك» وإذا رغبت في تسويق بضاعتك بنجاح لا بد أن تعرف تلك البضاعة أولاً، وهذا يصحّ على تسويق الخدمات الذاتية. لذلك يجب أن تعرف كل نقاط ضعفك حتى تتغلّب عليها أو تزيلها كلياً، ويجب أن تعرف مصادر قوتك كي تستمد منها الطاقة عند بيع خدماتك، وبإمكانك أن تعرف نفسك فقط من خلال التحليل الدقيق لذاتك.

وعيب الجهل بالذات يمكن أن يبرز لدى طلبك لأي وظيفة، ولقد حصل ذلك مع أحد الأشخاص الذين أعرفهم والذي أعطى انطباعاً جيداً عند رب العمل حتى سأله الأخير: ما هو الراتب الذي تتوقعه؟ وكان جواب طالب الوظيفة غير محدد، وذلك يعني عدم وجود هدف محدد. وهكذا أجابه رب العمل: «سوف ندفع لك ما يساوي قيمتك بعد أن نختبرك مدة أسبوع واحد».

لكن طالب الوظيفة رفض ذلك مدّعياً أنه يتلقى أجراً أكبر في المكان الذي يعمل فيه، وبهذا تكون المفاوضة أو المساومة قد فشلت وخسر الشخص فرصة الوظيفة الجديدة بسبب سوء التفاهم وعدم الوضوح.

لهذا قبل أن تبدأ بالمفاوضة على تعديلٍ في راتبك أو في مركزك الحالي أو تسعى لوظيفة في مكان آخر تأكد من أنك حقاً تستحق أكثر من الذي تحصل عليه حالياً. فطلب الزيادة في المال أو المركز قد يختلف كلياً عما تستحقه بالمزيد، وعن قيمتك الحقيقية، ويخطىء الكثير من الناس بمقارنة رغباتهم بمستحقاتهم، لأن متطلباتك المالية أو رغباتك تختلف كلياً فيما تستحق أو في قيمتك الحقيقية. وهذه القيمة تتحدد كلياً بقدرتك على تقديم خدمات مفيدة وبقدرتك على جعل الآخرين يقدمون خدماتهم.

إعرف مخزونك الذاتي

ان التقييم الذاتي سنوياً هو أمر ضروري في إطار التسويق الفاعل للخدمات الذاتية، تماماً كما يحصل في تقييم مخزون البضائع. وكذلك يجب أن يُبرز ذلك التحليل السنوي تناقصاً في عيوبك وأخطائك وزيادة في فضائلك. فالإنسان يمكن أن ينطلق إلى الأمام في الحياة أو يقف جامداً فيها أو يتأخر ويعود إلى الخلف وهدفه بالطبع يجب أن يكون الانطلاق والتقدم إلى الأمام. وسوف يُظهر التقييم الذاتي سنوياً مدى التقدم الحاصل ويُبرز أي تأخر، كما ان التسويق الفعال للخدمات الذاتية يتطلب من صاحبه التقدم إلى الأمام ولو ببطء.

ويجب تنفيذ هذا التقييم الذاتي في نهاية كل سنة لأنه يساهم في القرارات والمشاريع التي تتخذها في السنة المقبلة، ويُدخل فيها التحسينات المطلوبة بفعل التحليل. ويُعَدُّ هذا التحليل تحليلاً لمخزونك الذاتي ويتم بواسطة سؤال نفسك أسئلة عدة وبمراجعة الأجوبة بمساعدة شخص لا يسمح لك بخداع نفسك.

استمارة تحليل المخزون الذاتي (في شكل أسئلة)

1 ـ هل حققت أنا الهدف الذي نصّبته لنفسي هذه السنة؟ (يجب أن تعمل وفق هدف سنوي محدد للحصول عليه ضمن هدفك العام في الحياة).

2 ـ هل مارست خدماتي بأفضل نوعية ممكنة ضمن قدراتي أو هل كان من الممكن أن تكون تلك الخدمة أحسن وأفضل؟

3 ـ هل مارست خدماتي بأكبر قدر ممكن ضمن قدراتي؟

4 ـ هل كان سلوكي توافقياً وتعاونياً في كل الأوقات؟

5 ـ هل سمحت للمماطلة والتأجيل بإعاقة فعاليتي وإلى أي حد؟

6 ـ هل حسّنت من شخصيتي وكيف؟

7 ـ هل كنت مثابراً على متابعة وإكمال خططي؟

8 ـ هل توصلت إلى قراراتي بالسرعة والحسم المطلوبين في كل المناسبات؟

9 ـ هل سمحت لأي من المخاوف الأساسية بإعاقة فعاليتي؟

10 ـ هل كنت حذراً جداً أو متهوراً؟

11 ـ هل كانت علاقتي بأعواني في العمل مُرْضية أم غير مُرضية؟ وإذا كانت تلك العلاقة غير مُرضية وغير جيدة هل كان ذلك بسببي جزئياً أو كلياً؟

12 ـ هل عملت على تبديد طاقتي أو أي جزء منها من خلال عدم تركيز جهودي في مجال محدد؟

13 ـ هل كنت متفتح الذهن ومتقبلاً للآراء الأخرى في كل المواضيع؟

14 ـ كيف تحسنت قدرتي على ممارسة خدماتي؟

15 ـ هل كنت مسرفاً في أي من عاداتي؟

16 ـ هل عبّرتُ صراحة أم ضمناً عن أي شكل من الأنانية والغرور؟

17 ـ هل كان سلوكي تجاه أعواني جيداً بحيث جعلتهم يُكنّون لي الاحترام؟

18 ـ هل استندت آرائي وقراراتي إلى التخمين أو الدقة في التحليل والتفكير؟

19 ـ هل اتبعت عادة تحديد توزيع وقتي ونفقاتي ومدخولي وهل كنت معتدلاً ومقتصداً في ذلك؟

20 ـ ما هو الوقت الذي كرسته لجهود غير مُربحة كان يمكنني أن أستعملها في شكل مفيد ونافع؟

21 ـ كيف يمكنني أن أُعيد توزيع وقتي وأغيّر عاداتي بحيث

أكون أكثر فعالية في السنة المقبلة؟

22 ـ هل كنت مذنباً في أي سلوك لم يُرضِ ضميري؟

23 ـ هل مارست خدمات أكثر وأفضل مما يساوي راتبي وأجري؟

24 ـ هل كنتُ غير عادل ومنصف في حق أي شخص وكيف؟

25 ـ لو كنتُ أنا نفسي شارياً لنوع الخدمات التي أقدمها هل أرضى بما أشتريه؟

26 ـ هل أمارس المهنة الصحيحة والمناسبة لي وإذا لم يكن الأمر كذلك لماذا؟

27 ـ هل كان المشتري لخدماتي راضياً بتلك الخدمات وإذا لم يكن الأمر كذلك لماذا؟

28 ـ ما هو المعدل الحالي لنجاحي؟ وهنا لا بد من إعطاء المعدل الصحيح والمنصف ولا بد من مراجعته من قِبل شخص يملك الشجاعة الكافية لفعل ذلك بدقة.

بعد قراءتك واستيعابك للمعلومات الواردة في هذا الفصل تصبح جاهزاً لصياغة خطة عملية لتسويق خدماتك الذاتية وقد وجدت في هذا الفصل أيضاً وصفاً كافياً للمبادىء الضرورية في تخطيط تسويق الخدمات الذاتية بما فيها الخدمات المطلوبة من صفات الزعامة والقيادة، ووجدت كذلك معظم مسببات فشل الزعامة والقيادة ووصفاً للمجالات والفرص المتوافرة للقيادة والريادة ولأهم أسباب الفشل في كل ميادين الحياة والأسئلة المهمة المتعلقة بالتحليل الذاتي.

هذا التقديم المفصّل والواسع للمعلومات الدقيقة ضروري، لأن الحاجة إلى معرفتها ضرورية لكل شخص يبدأ في جمع الثروة بتسويق خدماته الذاتية. وأولئك الذين يفقدون ثرواتهم أو الذين هم في مرحلة أولى من كسب المال لا يملكون سوى تقديم خدماتهم الذاتية مقابل الثروة التي يسعون لجمعها. لهذا من الضروري أن تتوافر لهم المعلومات العملية الضرورية لتسويق الخدمات لأفضل مردود.

ويساعد الاستيعاب والفهم الكاملين للمعلومات الواردة هنا في تسويق الخدمات الذاتية ويساعدانك بأن تصبح أكثر قدرة على التحليل وعلى الحكم على الأشخاص وتقييمهم بالشكل الصحيح. والمعلومات قيّمة أيضاً للمسؤولين عن التوظيف والمسؤولين عن شؤون الموظفين في الشركات والإدارات فضلاً عن قيمتها العامة لأي شخص مختص باختيار العمّال والموظفين وبصيانة عمل الشركات الفاعلة. وإذا كنت تشك في هذه القيمة حاول الإجابة بصراحة عن أسئلة استمارة التقييم الذاتي التالية:

أين وكيف يمكن للإنسان أن يجد الفرص التي تمكنه من جمع الثروة؟

الآن وقد حللنا المبادىء التي يمكن بواسطتها جمع الثروات نسأل سؤالاً طبيعياً وهو: «أين يمكن للشخص أن يجد الفرص الملائمة لتطبيق هذه المبادىء؟».

وهنا أرتكز في الإجابة عن السؤال إلى خبرتي وخبرة بلادي في هذا المجال لأن جو البلاد يمكن أن يساعد الشخص الذي يسعى إلى

الغنى والثروة سواء كانت تلك الثروة كبيرة أو صغيرة. فأنا أعيش في بلاد يتمتع فيها المواطن الذي يلتزم بالقوانين بحرية التفكير وحرية العمل، وهذا مخزون يمكن لأي شخص أن يستند إليه ويستغله. كذلك نملك في بلادي حريات أخرى أهمها حرية التعليم وحرية اختيار المهنة وحرية جمع الأموال وملكيتها وملكية أي شيء آخر دون حدود. ونملك حرية الإقامة واختيار المكان المناسب لها وتتوافر الفرص متساوية لكل الناس على مختلف أنواعهم كما نملك حرية الانتقال وحرية السعي لأي هدف في الحياة نكون جاهزين لتطبيقه. وهذه الحريات كلها توفر الفرص الملائمة التي يتحدث عنها السؤال المذكور في سبيل جمع الثروة، لذلك لا يوجد أي غموض أو لبس فيما يتعلق بهذه الحريات في أي بلد.

إلى جانب هذه الحريات لا بد من توافر حريات أساسية أخرى هي توافر ضروريات الحياة من غذاء ومسكنٍ وملبسٍ. كما يجب توافر كل أنواع الأطعمة الضرورية والمفيدة وللجميع دون استثناء وبأسعار ضمن المستوى العام للدخل.

كما يجب توافر السكن الملائم والمريح مع كل وسائل العيش من إنارة وتدفئة أو تبريد ومياه باردة وساخنة ومراحيض ملائمة وكهرباء لا تنقطع كل الوقت. بالإضافة إلى ذلك أن يكون أي مواطن قادراً على ارتداء ملابس مناسبة مريحة ونظيفة بكلفة عادية.

وهذه الضروريات يمكن أن تتوافر في كل بلدان العالم وهنالك بلدان توفر ما هو أكثر منها مقابل جهد بشري عادي لا يزيد عن العمل

مدة ثماني ساعات يومياً.

وكما قلنا من قبل يجب صون حقوق الملكية وحقوق ادخار المال في المصارف بحماية الدولة والقانون وبتعويض ملائم في حالات افلاس المصارف. وحرية الانتقال مهمة للعمل وبكل الوسائل سواء براً أو بحراً أو جواً وبوسائل نقل خاصة أو عامة.

«المعجزة» التي توفر كل الحريات المباركة

على الرغم من الادعاء بالحرية لا بد من تحليل طبيعة هذه الحرية ومصدرها، وهنا أقدّم تحليلي الخاص للأمر أو «المعجزة» التي تعطي للمواطن الحريات المباركة التي توفر بدورها مزيداً من الفرص لجمع الثروة. وأنا أملك الحق في تقديم هذا التحليل لأنني عرفت على مدى نصف قرن من الزمن الكثير من الرجال الذين نجحوا في استغلال المعجزة غير المرئية وهم مسؤولون اليوم عن صيانتها. واسم هذه المعجزة الغامضة المفيدة للجنس البشري هو: رأس المال.

لا يتكون رأس المال من المال فقط بل من مجموعات فائقة التنظيم مكوَّنة من رجال أذكياء يخططون الطرق والوسائل الكفيلة باستعمال المال بفعالية لمنفعة الجمهور وبما يعود عليهم بالربح.

وهذه المجموعات مكونة من علماء ومبدعين ومربين في حقل التعليم والتربية وكيميائيين ومحللين لأمور التجارة والمال ورجال مختصين بالدعاية وخبراء في النقل ومحاسبين ومحامين وأطباء إلى

جانب رجال ونساء يملكون معرفة متخصصة في كل ميادين الصناعة والأعمال. وهؤلاء يستكشفون ويختبرون ويجربون كل حقل جديد من حقول المساعي البشرية وهم يدعمون الجامعات والمستشفيات والمدارس الحكومية ويساهمون في بناء مواصلات جيدة وطرق، كما ينشرون الصحف ويساهمون في نفقات الدولة فضلاً عن أنهم يُعنَون بكل التفاصيل الضرورية للتقدم البشري. وباختصار هؤلاء هم الرأسماليون الذين هم عقل الحضارة ويوفرون كل وسائل التعليم والتربية والتنوير والتقدم البشري.

والمال بدون عقل، شديد الخطورة، ولكن إذا استُخدم بالشكل المناسب يكون أهم عنصر من عناصر الحضارة. ويمكن أخذ فكرة بسيطة عن أهمية الرأسمال المنظم بتخيّل نفسك متحملاً مسؤولية إطعام شعب دون أن تملك مالاً.

فلا بد مثلاً من استيراد بعض المأكولات التي لا تتوافر محلياً وهذا يتطلب جهداً ورأس مال ويتطلب وسائل نقل... الخ.

الدعائم الرأسمالية لحياتنا

إن كمية المال التي نحتاج إليها لبناء المواصلات الضرورية لجلب الطعام والغذاء إلى منازلنا من داخل أو خارج البلاد ضخمة جداً وهي تساوي مئات الملايين من الدولارات إلى جانب «جيوش» من الموظفين المدرّبين على تأمين المواصلات البرية والبحرية والجوية. ووسائل النقل هي واحدة فقط من متطلبات الحضارة الحديثة، ويتطلب إنتاج تلك الوسائل صناعة وآلاتٍ وتسويقاً وأجوراً

الملايين من العمال والموظفين (لتسيير القطارات والسفن والطائرات). وهذا الإنتاج يأتي استجابة لمتطلبات الحضارة من خلال الجهد والبراعة والقدرة التنظيمية لرجال يملكون الخيال والإيمان والحماس والقرار الحاسم والمثابرة! ويُعرف هؤلاء الرجال بالرأسماليين، ودافعهم هو الرغبة في البناء والإنشاءات والإنجاز وتقديم الخدمات المفيدة وكسب الربح وجمع الثروة. ولأن هؤلاء يقدمون خدمات لا غنى عنها للحضارة يضعون أنفسهم على الطريق لجمع ثروات ضخمة. وهذا القول لا يعني أنني استثني الآخرين من المهمات الحضارية ولا يعني أنني منحاز إلى نظام إقتصادي معين ضدّ نظام آخر. بل إنّ هدف هذا الكتاب هو الهدف الذي كرست نصف قرن من حياتي له ألا وهو تقديم أكثر الفلسفات أماناً واعتماداً إلى كل الذين يرغبون في المعرفة، والتي تُمكّن الكثير من الأفراد من جمع الثروات التي رغبوا بها.

ولهذا الغرض قدمت في هذا الفصل المميزات الاقتصادية للنظام الرأسمالي في محاولة لإظهار أمرين:

أولاً، أنه يجب على كل الذين يسعون للغنى أن يدركوا ويعترفوا ويتكيّفوا مع النظام الذي يُسهِّل كل المقاربات لمصادر الثروات صغيرة كانت أم كبيرة.

ثانياً، تقديم صورة غير سياسية عن الرأسمال المنظَّم.

فكل البلدان تتقدم عبر استعمال رأس المال، ويَعْرفُ كل الذين جمعوا الثروات أنه ما كانت لتتوافر لهم تلك الفرص لجمعها دون

توافر الرأسمال المنظّم. وتوجد وسيلة واحدة فقط يمكن الاعتماد عليها في جمع الثروات وحملها بشكل قانوني وهي تقديم خدمات مفيدة، ولا يوجد نظام يمكّن الأشخاص قانونياً من الحصول على الثروة بواسطة القوة العددية فقط أو دون إعطاء مردود مقابل ومساوٍ في القيمة.

الفرص المتوافرة

تتوافر فرص جمع الثروات في البلدان التي توفر كل أنواع الحريات التي يطلبها أي شخص أمين وصادق، فعندما يرغب الإنسان في الصيد يختار الأرض التي يطير فوقها الكثير من الطيور وهذا ينطبق على صيد الثروات أيضاً.

يمكنك أولاً وبالطبع اختيار بلد يكون مواطنوه من الأغنياء إلى درجة أن النساء في ذلك البلد مثلاً ينفقن نسبة كبيرة من الدخل على شراء مواد التجميل والتبرّج، وهكذا تقحم نفسك في ذلك الميدان.

وإذا كنت تسعى إلى جمع الكثير من المال وبسرعة يمكنك اختيار البلد الذي ينفق أبناؤه مئات ملايين الدولارات على تدخين السجائر والتبغ حتى تعمل في هذا المجال.

وهذان المثلان الأوليان هما بداية فقط، لأنه يجب أن تتذكر أن أعمالك التي قد تشمل الإنتاج والنقل والتسويق أو حتى مجرد التجارة بسلع قليلة توفر الوظائف شبه الدائمة لكثير من الرجال والنساء الذين يتلقون مقابل خدماتهم أجوراً شهرية تصل إلى مبالغ كبيرة، وأنهم

سوف ينفقون تلك الأجور بدورهم لشراء سلع أخرى وهكذا.

وتذكّر بشكل خاص أنّ تبادل السلع والخدمات الذاتية الكامن في نشاطك يوفر الكثير من الفرص الإضافية لجمع الثروة، وهنا يأتي دور الحرية حيث لا يوجد ما يمنعك من التوسع في نشاطاتك أو في أي نشاط آخر يكون مكملاً لأعمالك. وهكذا إذا كنت تملك الموهبة القوية والتدريب الملائم والخبرة يمكنك جمع ثروات طائلة حيث يمكن للآخرين والأقل كفاءة وحظاً الاكتفاء بنشاط واحد وثروة صغيرة، وهكذا يمكن لأي شخص اكتساب معيشته فقط مقابل القليل من الجهد.

وبهذا تكون الفرص مفتوحة أمامك حيث يتوجّب عليك التقدم نحوها وصنع خطتك وتنفيذ تلك الخطة ومتابعتها بالمثابرة، وسوف يكافئ النظام الرأسمالي بالباقي. ذلك لأن هذا النظام يسمح لكل شخص بتقديم خدماته الشخصية المفيدة وبجمع المال المناسب مع قيمة تلك الخدمات، ولا يُنفى هذا الحق عن أي شخص. لكنه بالمقابل لا يعد بشيء مقابل لا شيء لأن النظام نفسه قائم على قانون اقتصادي لا يعترف ولا يتحمّل الكسب دون مقابل لمدة طويلة.

اتخاذ القرارات

التغلب على المماطلة

الخطوة السابعة نحو الغنى والثروة

لقد أظهر عملي في تحليل حالات آلاف الرجال والنساء الذين خبروا الفشل حقيقة أن النقص في القدرة على اتخاذ القرار كان في رأس لائحة مسببات الفشل.

والمماطلة التي هي نقيض الحسم هي عدوٌ شائع يجب على كل رجل أن يتغلب عليه عملياً.

ولدى انتهائك من قراءة الكتاب سوف تملك فرصة اختبار قدرتك في الوصول إلى قرارات سريعة وواضحة ومحددة كي تصبح جاهزاً لوضع المبادىء المذكورة في الكتاب موضع التنفيذ.

كذلك أظهر تحليل حالات مئات الأشخاص الذين جمعوا ثروات طائلة حقيقة أن كل واحد منهم كان يملك عادة الوصول إلى اتخاذ القرار بسرعة كما كان تغيير ذلك القرار بطيئاً في حال الحاجة إلى تغييره. ويظهر التحليل ذاته أن الأشخاص الذين فشلوا في جمع المال ومن دون استثناء كانت لديهم عادة اتخاذ القرار في حال

اعتمادهم على قرار، ببطء كبير وأنهم كانوا يغيرون تلك القرارات مراراً وبسرعة.

وإحدى أبرز مميزات صانع السيارات الشهير هنري فورد كانت عادة الوصول إلى اتخاذ القرارات بسرعة وبشكل واضح ومحدد وتغيير تلك القرارات ببطء في حال تطلّب الأمر تغييراً. وبرزت تلك الميزة لدى السيد فورد إلى درجة جعلت الناس يصفونه بالعنيد، وهي الميزة التي جعلته يصمم على إنتاج سيارة اعتبر كل مستشاريه والكثير من مهندسيه أنها ليست قابلة للتسويق. ورغم أن فورد غيّر قراره لاحقاً، لكن ذلك كان ببطء كبير وبعد أن جمع من بيع ذلك الموديل كثيراً من المال. وما من شك في أن حزم السيد فورد هنا وصل إلى حد العناد، لكن ذلك الحزم في اتخاذ القرارات هو أفضل بكثير من البطء الطويل في اتخاذها والسرعة في تغييرها.

كيف تتخذ أو تصنع قراراتك

إن أكثر الناس الذين يخفقون في جمع المال الكافي لسد حاجاتهم يتأثرون بآراء الآخرين بسهولة، وهم يسمحون للدعاية والأخبار والجيران والثرثارين بالتفكير عنهم. والآراء هي أرخص السلع ثمناً على الأرض. وكل شخص يملك زاداً من الآراء يكون جاهزاً لإلقائها على أي شخص يمكن أن يقبلها. وإذا كنت من الذين يتأثرون بآراء الآخرين عند اتخاذك قراراتك فلن تنجح في أي مشروع أو ميدان خصوصاً في مجال تحويل رغباتك إلى مال، لأن ذلك التأثير يعني أنك لا تملك رغبة محددة بذاتك.

لهذا استشر نفسك في مسألة قراراتك لدى بدئك بتطبيق مبادىء هذا الكتاب وذلك من خلال الوصول إلى قرارات تصوغها بنفسك واتبعها، ولا تثق بأحد باستثناء أعضاء «مجموعتك العقلية» أو دماغك المفكّر. لذلك كن واثقاً عند اختيار أعضاء تلك المجموعة أي أن تختار أولئك الذين يتعاطفون كلياً ويتسجمون مع أهدافك.

من ناحية أخرى يمكن للأصدقاء الحميمين والأقرباء ودون قصد أن يعيقوا حركتك بآرائهم وفي بعض الأحيان «بسخريتهم» منك التي يقصدون بها الدعابة والمرح.

وهكذا يحمل الآلاف من الرجال والنساء عُقَد نقص طوال حياتهم بسبب آراء وأقوال الآخرين لأن شخصاً جاهلاً وصادق النيات في الوقت ذاته دمّر ثقتهم بأنفسهم بإبداء ملاحظة ما أو رأي ما أو سخرية ما.

فأنت تملك دماغاً وعقلاً خاصين بك لذلك استعملهما وتوصل إلى اتخاذ قراراتك بنفسك، وإذا احتجت إلى حقائق أو معلومات من أشخاص آخرين لمساعدتك في اتخاذ القرار، كما يحصل في حالات الخبراء، اجمع تلك الحقائق والمعلومات بهدوء دون إظهار هدفك.

وما يميز بعض الأشخاص الذين يملكون القليل من المعرفة محاوراتهم إعطاء انطباع بأنهم يملكون الكثير منها، وأشخاص كهؤلاء يكثرون من الكلام عادة مع قليل من الاستماع. لذلك افتح عينيك وأذنيك جيداً وحافظ على فمك مغلقاً إذا كنت ترغب في امتلاك عادة القرار السريع والحاسم لأن أولئك الذين يتكلمون كثيراً لا يفعلون أي شيء آخر سوى الكلام. وإذا تكلّمت أكثر مما تسمع لن تحرم نفسك

فقط فرصة جمع المعرفة المفيدة بل سوف تُظهر أهدافك وخططك للآخرين الذين يستمتعون بإلحاق الهزيمة بك لأنهم يحسدونك في الواقع.

تذكر أيضاً أنه في كل وقت تفتح فيه فمك في وجود شخص يملك الكثير من المعرفة تُبيِّن لذلك الشخص مخزونك من المعرفة أو نقصك فيها والحكمة الأصيلة هي الغموض أمام الآخرين من خلال التواضع والصمت.

واحفظ في ذهنك حقيقة أن كل شخص ترتبط به أو تتعاون معه هو مثلك يسعى إلى فرصة تمكّنه من جمع المال، وإذا تحدثت من خططك بحرية زائدة قد تُفاجأ بمعرفة أن ذلك الشخص قد تغلّب عليك بالوصول إلى الهدف قبلك من خلال تنفيذ الخطط التي أخطأت بالكلام عنها أمامه.

لذلك اجعل قرارك الأول المحافظة على فم مغلق وأذنين وعينين مفتوحتين، وكتذكير لك بإتباع هذه النصيحة قد يساعدك نسخ القول التالي بأحرف كبيرة ووضعه في مكان حيث يمكنك مشاهدته يومياً: **«لا تخبر العالم بما تنوي فعله قبل أن تنفذه فعلياً.»** وهذا القول يعني أن الأعمال وليس الكلمات هي التي تهم أكثر من أي شيء آخر.

القرارات التي تُخيِّرك بين الحرية أو الموت

تعتمد قيمة القرارات التي يتخذها أي شخص على الشجاعة المطلوبة لصياغتها وتقديمها، والقرارات الكبرى التي عملت كأساس للحضارة تم الوصول إليها بتحمُّل مخاطر كبيرة كانت غالباً تحمل إمكانية الموت.

فقرار الرئيس الأميركي إبراهام لنكولن بإصدار إعلانه الشهير بتحرير السود في أميركا تمّ بفهم كامل بأنّ عمله هذا سوف يحوّل صداقة ودعم الآلاف له إلى معارضة. وقرار سقراط بشرب السم بدلاً من الوصول إلى تسوية فيما خصّ معتقداته الشخصية كان قراراً شجاعاً لأنه أطلق مرحلة تاريخية جديدة وأعطى الناس الذين لم يولدوا بعد في ذلك الحين والذين ولدوا فيما بعد وعلى مدى ألف سنة حق حرية التفكير والتعبير.

من ناحية أخرى تهمل كتب التاريخ وتلك مأساة كبيرة أي ذكر حتى لو كان بسيطاً للقوى الكامنة خلف القرارات المتخذة، خصوصاً تلك التي تطلق معايير جديدة في حياة الأمم على الأرض. وأقول أن تلك هي مأساة، لأنه يمكن لكل انسان في المستقبل استعمال روح تلك القوى للوصول إلى قرارات مماثلة وتخطي مصاعب الحياة وجعل الحياة تدفع ما هو مطلوب منها.

وأقدّم مثلاً على هذا من خلال تاريخ أميركا وبالتحديد معركة الاستقلال عن البريطانيين في مدينة بوسطن، حيث أتى القرار الحاسم بطرد البريطانيين من المدينة على يد رجلين في الهيئة المشرفة على شؤون المدينة آنذاك. وكانت تلك الحادثة بداية الحرية التي نتمتع بها في الولايات المتحدة اليوم. وتذكّر أن القرار الذي اتخذه الرجلان تطلّب الإيمان والشجاعة لأنه كان يحمل المخاطر.

تنظيم «المجموعة العقلية» أو الدماغ المفكر

كانت حيثيات ذلك القرار قد بدأت بمخاوف وآمال عبّر عنها البارزون في المدينة بعضهم لبعض (أحياناً بالمراسلة) حول مصلحة

الشعب، ومن خلال ذلك اقتنع أحد الاثنين اللذين اتخذا القرار بأن تبادل الأفكار والرسائل في ذلك المضمار مع كل أو سائر المدن والمقاطعات الأميركية قد يساعد في تنسيق الجهود المطلوبة لحل مشكلة الاستقلال. وهكذا قُدِّمت مذكرة إلى الجمعية التشريعية تحت عنوان «في سبيل التنسيق والتعاون لتحقيق ما هو أفضل لأميركا».

وكانت تلك بداية تكوين وتنظيم القوى الكامنة وراء القرارات التي أدت إلى الحرية التي يتمتع بها الشعب الأميركي اليوم من خلال تشكيل مجموعة «عقلية» من المفكرين والبارزين سُمّيت بجمعية المراسلة. وهكذا تم تنسيق جهود المستوطنات الأميركية للحصول على الاستقلال من خلال هذه الجمعية «العقلية» أو المُفكرة والتي أصبحت العقل الواحد أو الدماغ المفكر للاستقلال.

هذا لا يمنع أن يقوم الفريق المنافس وفي الوقت ذاته بتكوين مجموعته العقلية.

القرار الذي غيّر التاريخ

لقد وُضع أعضاء الجمعية أمام المحك عندما طُلب إليهم بالترغيب والترهيب التوقف عن نشاطاتهم تحت طائلة العقاب أو من خلال عرض الرشاوى عليهم. وهكذا جاء الوقت الذي فُرض فيه على الجمعية الوصول فوراً إلى قرار قد يكلفهم حياتهم وهو قرار بين الحرية أو الموت وكان رد الأعضاء أنه لا يمكن للاعتبارات الشخصية أن تقف حائلاً بينهم وبين مصلحة شعبهم.

وكان رد الدولة المستعمرة عرض العفو العام عن كل الأشخاص المتورطين في معركة الاستقلال باستثناء أعضاء الجمعية وبالتحديد الشخصين اللذين اتخذا القرار الحاسم. وهنا ردت الجمعية بدورها بقرار آخر حاسم ومماثل في خطورته للقرار الأول بالاستقلال، وذلك بعد عقد اجتماع سري أُقرّ فيه ضرورة تشكيل نواة الكونغرس الأميركي وتنظيمها. وكان الشخصان حاسمين عندما طلبا من الجميع عدم مغادرة قاعة الاجتماع قبل تنفيذ القرار.

تبع ذلك جو من الهرج والمرج في القاعة حيث حذّر البعض من مخاطر ذلك القرار الذي اعتبروه متطرفاً وعبّر بعضهم عن أفكارهم في الحكمة من اتخاذ قرار سريع وواضح وحاسم ضد التاج البريطاني. ومع ذلك أصر الشخصان المذكوران على القرار دون توقف ودون اعتبار لإمكانية الفشل، وهكذا أقنعا الآخرين بالموافقة على الترتيبات لعقد أول مؤتمر للكونغرس الأميركي في 5 أيلول/سبتمبر سنة 1774.

ويتذكر كل أميركي هذا التاريخ لأنه أهم من التاريخ الآخر المعطى ليوم إعلان الاستقلال ولأنه يوم القرار بتكوين الكونغرس الذي أعلن الاستقلال.

ولقد اتُّهم الشخصان المذكوران بالخيانة العظمى لمساهمتهما في قرار الاستقلال وكان ردهما: «إذا كانت هذه خيانة عظمى فلا بد من استغلالها أقصى استغلال» لوضع القرار موضع التنفيذ. وهكذا فإن الشخصين المذكورين ومن دون قوة أو سلطة وجيش ومال قد جلسا في جلسة اعتبار جدي لمصير أمتهما واتخذا قرارا مصيرياً

بالاستقلال: «سيداتي سادتي، أطلب إقرار مشروع أن المستوطنات الأميركية المتحدة لها الحق بأن تكون حرة ومستقلة، وأنها ترفض أي ولاء للتاج البريطاني، وأنه يجب حل كل الصلات السياسية بينها وبين دولة بريطانيا العظمى». وكان ذلك أبرز القرارات التاريخية التي وُضعت على الورق، ولم تكن الصياغة النهائية لوثيقة الاستقلال سهلة ودون مناقشة على الرغم من السرعة المطلوبة من قبل الشخصين المذكورين حيث انبرى أحدهما لحث القرار قائلاً: «دعونا نعلن ولادة الجمهورية الأميركية لتقوم لا لتدمر وتغزو بل لإعادة السلام والقانون».

وإذا عملت على تحليل الأحداث التي أدت إلى إعلان استقلال الولايات المتحدة فسوف تقتنع بأن الأمة الأميركية تملك القوة والاحترام بين أمم العالم اليوم بسبب القرار الذي اتخذته «المجموعة العقلية» المكونة من 56 رجلاً. ولاحظ أيضاً أن ذلك القرار لم يكن فوقياً بل أن روحه انبثّت في قلب كل أميركي حازبٍ من أجل الاستقلال بحيث عمل القرار كقوة روحية لا تعترف بالفشل.

لاحظ أيضاً (واستخرج من ذلك دروساً لذاتك ومنفعتك) إن القوة التي أعطت الأمة الأميركية حريتها هي القوة ذاتها التي يمكن استعمالها من قبل أي فرد يملك حق تقرير المصير.

وهذه القوة مكونة من المبادىء الموصوفة في هذا الكتاب ولن يكون من الصعب عليك تمييز ستة مبادىء منها على الأقل ضمن قصة إعلان الاستقلال الأميركي وهي: الرغبة، القرار، الإيمان، المثابرة، تكوين المجموعة العقلية، والتخطيط المنظّم.

إعرف ماذا تريد وسوف تحصل عليه

سوف تجد ضمن فلسفة الكتاب الاقتراح القائل ب المدعوم بالرغبة القوية يملك نزعة تحويل نفسه إلى ما يساويه م ويمكن للقارىء أن يستمد ذلك من القصة الأخيرة وقصة تأسيس شركة الفولاذ الأميركية التي تحدثنا عنها في فصل سابق، والقصتان تعطيان وصفاً كاملاً للوسيلة التي يمكن للفكر بواسطتها أن يحقق ذلك التحويل.

وخلال بحثك عن سر تلك الوسيلة لا تبحث عن معجزة لأنك لن تجدها بل ما ستجده فقط هو القوانين الخالدة للطبيعة، وهذه القوانين متوافرة لكل شخص يملك الإيمان والشجاعة باستعمالها، ويمكن استعمالها لجلب الحرية للأفراد والأمة وكذلك لجمع الثروات.

من ناحية أخرى يعرف أولئك الأشخاص الذين يصلون إلى قراراتهم بسرعة وبشكل واضح ومحدد ماذا يريدون ويحصلون عليه بشكل عام، ويتخذ القادة في كل ميادين الحياة قراراتهم بسرعة وبحزم، وهذا هو السبب الرئيسي لكونهم قادة، والعالم يملك عادة إفساح المجال وإعطاء الفرصة للرجل الذي تُظهر كلماته وأفعاله أنه يعرف ماذا يريد وأين هو ذاهب.

والتردد في اتخاذ القرارات هو عادة تبدأ في سن الشباب ثم تصبح عادة دائمة مع وصول الشاب إلى أعلى مراحل دراسته دون أن يكون له هدف محدد، حتى أنها يمكن أن تستمر معه في المهنة التي

يختارها بعد الدراسة إذا نجح حقاً في اختيار مهنة. وبشكل عام يسعى كل شاب أنهى دراسته للحصول على أي وظيفة، ويقبل أول مركز يُعرض عليه ذلك لأنه ساقط في عادة التردد في اتخاذ قراراته. ويعمل كثير من الموظفين اليوم في مراكزهم الحالية لأنهم إفتقروا إلى وضوح القرار بالتخطيط للوصول إلى المركز الذي يريدونه ومعرفة كيفية اختيار رب العمل المناسب.

ويتطلب وضوح القرار الشجاعة دائماً وفي بعض الأحيان يتطلب شجاعة كبيرة، وقد غامر الرجال الذين وقّعوا إعلان الاستقلال الأميركي بحياتهم في ذلك. والشخص الذي يصل إلى قرار محدد وواضح بالعمل في وظيفة معينة ويجعل الحياة تدفع ما يطلبه منها لا يغامر بحياته بذلك القرار بل يغامر بحريته الاقتصادية، فالاستقلال المالي والغنى والعمل المرغوب والمراكز المهنية لا تقع في متناول الشخص المهمل أو الذي يرفض طلب هذه الأشياء والرغبة فيها والتخطيط للحصول عليها وتوقع الحصول عليها من الحياة. وينجح الشخص الذي يرغب في الغنى بالروح ذاتها التي رغب بها الأميركيون بالاستقلال في جمع الثروة حتماً ومؤكداً.

الفصل التاسع

المثابرة

الجهد المتواصل والضروري لحث الإيمان

الخطوة الثامنة نحو الغنى

المثابرة هي عامل مهم وضروري ضمن إجراء تحويل الرغبة إلى ما يساويها مالياً، وأساس المثابرة هو قوة الإرادة.

وعندما تُمزج الرغبة بقوة الإرادة جيداً فإنهما يكوّنان ثنائياً لا يُقاوَم. ويُعرَف الرجال الذين يجمعون ثروات كبيرة أنهم باردون وواقعيون بشكل عام ربما إلى درجة القساوة وعدم الرحمة، وغالباً ما يساء فهمهم، لكن ما يملكه أولئك الرجال هو قوة الإرادة التي يمزجونها بالمثابرة ويُسندوا رغبتهم بها للتأكد من الحصول على أهدافهم.

والأكثرية من الناس مستعدة لرمي أهدافها والاستسلام عند أول إشارة إلى وجود معارضة أو سوء حظ، والقليل منهم يتابعون الطريق على الرغم من المعارضة حتى الوصول إلى الهدف.

قد لا يوجد مدلول بطولي لكلمة «مثابرة» لكنها مهمة لشخصية الإنسان بقدر أهمية الفحم في صنع الفولاذ مثلاً. ويشمل بناء الثروة بشكل عام تطبيق كل عناصر الفلسفة المذكورة في هذا الكتاب بما

فيها المثابرة، لأنه بعد فهم مبادىء الكتاب لا بد من تطبيقها بمثابرة من قبل كل أولئك الذين يرغبون في جمع المال.

اختبر قدرتك على المثابرة

إذا كنت تقرأ هذا الكتاب بدافع ونية تطبيق المعارف الواردة فيه فإن أول اختبار لقدرتك على المثابرة يأتي عندما تبدأ في اتباع الخطوات الست المذكورة في الفصل الثاني.

وعدم المثابرة هي إحدى المسببات الرئيسية للفشل، وقد أثبتت خبرتي مع آلاف الناس أن عدم المثابرة هي ضعف شائع بين أكثرية الرجال. ويمكن التغلب على نقطة الضعف هذه بالجهد الذاتي، وتعتمد سهولة ذلك الجهد أو صعوبته كلياً على جدّة الرغبة الموجودة عند الشخص، ذلك لأن نقطة بداية كل إنجاز هي الرغبة. واحفظ ذلك في ذهنك جيداً لأن الرغبات الضعيفة تجلب نتائج ضعيفة تماماً مثل النار الصغيرة التي تولّد حرارة ضعيفة. وإذا وجدت نفسك تعاني من عدم المثابرة فيمكن معالجة هذا الضعف بإشعال نار أقوى تحت رغباتك لتأجيجها.

تابع قراءة هذا الكتاب إلى النهاية ثم عد إلى الفصل الثاني وابدأ فوراً بتطبيق التعليمات المعطاة ضمن الخطوات الست، وسوف تشير حماستك في اتباع تلك الخطوات بوضوح إلى قوة الرغبة عندك في جمع المال. فإذا وجدت نفسك غير مبالٍ، عندها من المؤكد أنك لا تمتلك «الوعي المالي» الذي يجب أن تمتلكه قبل أن تصبح متأكداً من جمع ثروة.

فالثروات تنجذب نحو الرجال الذين تهيأت عقولهم لجذبها واستقبالها تماماً كما ينجذب الحديد إلى المغناطيس.

فإذا وجدت أن مثابرتك ضعيفة ركز انتباهك على التعليمات الواردة في الفصل الخاص بالقوة والسلطة وأحط نفسك «بمجموعة عقلية» تمثل دماغك المفكر، ويمكنك عندها تطوير روح المثابرة من خلال الجهود التعاونية لأعضاء تلك المجموعة. وسوف تجد تعليمات إضافية عن كيفية تطوير روح المثابرة في الفصول التي تتكلم عن مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية والعقل الباطني، لذلك إتبع تلك التعليمات حتى تُوصل عاداتك الطبيعية صورة واضحة عن هدف رغبتك إلى عقلك الباطني. وسوف تجد من تلك النقطة بالذات أنك لم تعد تعاني من عدم المثابرة.

هل يتملكك «وعي المال» أم «وعي الفقر»؟

لا يُفيد الجهد المتقطع أو المتشنج في تطبيق القواعد والمبادىء وحتى لا قيمة له، وللحصول على نتائج يجب أن تطبق كل القواعد بشكل كامل حتى يصبح التطبيق عادة متأصلة وثابتة عندك ولا يمكن وبأي وسيلة أخرى تطوير «الوعي المالي» الضروري.

فالفقر ينجذب إلى أولئك الذين تكون عقولهم مُستَقبِلة وموائية له بل ومؤيدة له في بعض الأحيان، تماماً كما أن المال ينجذب نحو الأشخاص الذين تهيأت عقولهم عمداً لجذب المال وبالقوانين ذاتها. فوعي الفقر أو الوعي بالفقر يحتل طوعياً العقل الذي لا يحتله الوعي المالي. ويتطور وعي الفقر من دون تطبيق واعٍ للعادات الموائية

والمؤيدة له، ولا بدّ من صنع الوعي المالي صنعاً إلا إذا وُلد الشخص بذلك الوعي.

يجب أن تدرك الأهمية الكاملة للأقوال الواردة في الفقرة السابقة وسوف تفهم عندها أهمية المثابرة في جمع الثروة، لأنك من دون المثابرة سوف تُهزم وتتراجع حتى قبل أن تبدأ، أما بالمثابرة فإنك تفوز.

وعملية المثابرة شبيهة بما يحصل لك بعد رؤيتك كابوس مفزع خلال نومك، وذلك يبين أهميتها، فعندما تقبع في سريرك نصف نائم مع شعور بأنك ستختنق وأنك غير قادر على تحريك عضلاتك تدرك أنه يجب عليك أن تبدأ بإعادة السيطرة على نفسك وعلى عضلاتك.

وذلك يتحقق فقط بالجهد المثابر لقوة الإرادة حتى تصل أخيراً إلى تحريك كل أصبع في يدك ثم تنتقل عبر أصابعك إلى عضلات ذراعيك، حتى يصبح بإمكانك رفعهما فتصل في النهاية وبجهد إرادي واحد إلى إعادة سيطرتك الكاملة على جهاز عضلاتك للخروج من تأثير الكابوس. لاحظ أن ذلك جاء خطوة خطوة وبالمثابرة.

كيف تنزع نفسك من الجمود الفكري

قد تجد من الضروري «نزع» نفسك من جمودك الفكري بواسطة إجراء مماثل للقيام من الكابوس حيث تتحرك ببطء في أول الأمر ثم تزيد سرعتك حتى تسيطر كلياً على إرادتك. لذلك كن مثابراً بغضّ النظر عن سرعتك والبطء الذي تبدأ به لأن النجاح يأتي بالمثابرة لا بالسرعة.

وإذا اخترت مجموعتك العقلية أو دماغك المفكر بعناية فلا بد أنك ستحظى بفرد واحدٍ من هذه المجموعة يساعدك في تطوير روح المثابرة عندك والقدرة عليها. وبعض الرجال الذين جمعوا ثروات طائلة فعلوا ذلك بسبب الضرورة وطوروا عادة المثابرة عندهم لأن الظروف قادتهم إلى ذلك وفرضت عليهم روح المثابرة وتطبيقها. ويبدو أن أولئك الذين تثقفوا بعادة المثابرة يتمتعون بتأمين ضد الفشل، وبغض النظر عن عدد المرات التي تراجعوا فيها يصلون في النهاية إلى قمة السلّم. وفي بعض الأحيان يبدو أنه يوجد دليل أو مُرْشِد خفي من واجباته إختبار الرجال من خلال كل التجارب المحبطة وغير المشجعة. ويصل أولئك الذين يرفعون رؤوسهم بعد الهزيمة ويتابعون المحاولة إلى النهاية التي يريدونها ويهتف العالم لهم بتحيات النصر والتقدير. المرشد الخفي لا يَدَعُ أحداً يتمتع بإنجاز كبير دون المرور باختبار المثابرة أولاً بينما لا يحصل اولئك الذين لا يمكنهم الجلوس للامتحان على العلامة المطلوبة والمرور. أما أولئك الذين يجلسون للامتحان ويجتازونه فيكافأون على مثابرتهم ويحصلون كتعويض لهم على تحقيق أي هدف يسعون إليه.

وليست تلك كل القصة بل يتلقى أولئك المثابرون شيئاً أهم بكثير من التعويض المادي، وهو المعرفة بأن كل فشل يجلب معه بذور نجاح وفائدة مساويين للفشل السابق.

تغلّب على فشلك وتجاوزه

توجد إستثناءات للقاعدة المذكورة في الجملة الأخيرة وتحرف

قلة من الناس من خلال الخبرة سلامة المثابرة وصحتها. وهم أولئك الذين لم يقبلوا التراجع والهزيمة سوى كأمر موقّت، هم أولئك الذين تكون رغباتهم قد طُبِّقت بمثابرة حيث تم تحويل كل هزيمة إلى نصر. ونحن الذين نقف على جانب الحياة نراقب العدد الكبير من أولئك الذين يسقطون في الهزيمة ولا يقومون منها ثانية، وكذلك نرى القلة الذين يفهمون عقاب الهزيمة كدافع لبذل المزيد من الجهد. ولحسن الحظ لا يتعلم هؤلاء ولا يقبلون ما يُعرف بالعودة إلى الوراء في الحياة. لكن ما لا نراه وما لا يشتبه معظمنا بوجوده هو تلك القوة الصامتة التي لا تُقاوَم والتي تأتي لإنقاذ أولئك الذين يتابعون مسيرتهم في وجه الإحباط وخيبة الأمل.

ويمكننا وصف تلك القوة بالمثابرة، وهناك شيء واحد يعرفه جميعنا أنه إذا لم يملك الإنسان المثابرة لن يحقق أي نجاح يذكر في أي حقل.

وأنا أكتب هذه السطور أرفع نظري عن الورق وأرى أمامي شارع «برودواي» الغامض في نيويورك الذي يُعدّ مقبرة الآمال الميتة والرواق الأمامي للفرص السعيدة. لقد جاء الناس من كل العالم إلى هذا الشارع يسعون للشهرة والثروة والسلطة والحب أو كل ما يمكن أن يسميه البشر نجاحاً. وفي بعض الأحيان يسمع الناس أن أحدهم قد انسحب من المسيرة وأن آخراً قد حقق السيادة في شارع الفن «برودواي»، لكنه لا يمكن غزو ذلك الشارع بسهولة وبسرعة فشارع الفن يعترف بالمواهب والعبقرية ويرد ذلك مالاً ولكن فقط بعد أن يرفض الفنان التخلي عن جهوده والانسحاب.

عندها تعرف ذلك الشخص الذي اكتشف سر كيفية غزو شارع الفن وهذا السر متصل بكلمة واحدة موحدّة هي: المثابرة.

ويُكشَفُ لنا السر من خلال نضال فتاة حققت بالمثابرة غزوها شارع الفن (برودواي)، فقد جاءت إلى نيويورك سنة 1915 لتحوِّل موهبتها في الكتابة إلى ثروة. لكن هذا التحول لم يأت بسرعة على الرغم من أنه جاء في النهاية، وعلى مدى أربع سنوات خبرت تلك الفتاة الشوارع الجانبية للمدينة وأرصفتها وأنفقت أيامها في العمل وأمضت لياليها بالأمل وعندما ضاق الأمل لم تقل «حسناً، لقد غلبني شارع الفن»، بل قالت «حسناً يمكن للشارع أن يغلب بعضهم لكنه لن يغلبني وسوف أجبره على الاستسلام لي.»

فلقد أرسل لها أحد الناشرين 36 رسالة رفضٍ لمخطوطاتها قبل أن تكسر الجليد وتنجح في نشر إحدى قصصها. ويمكن للكاتب العادي مثل أي شخص عادي في ميادين الحياة الأخرى أن ينسحب عند أول رسالة رفض، لكن هذه الفتاة اقتحمت الأرصفة على مدى أربع سنوات لأنها كانت مصممة على النجاح.

بعد ذلك جاء المردود والمكافأة، فقد ابتعدت اللعنة بعد أن اختبر المرشد الخفي تلك الفتاة، ومنذ ذلك الوقت بدأ الناشرون يطرقون أبوابها وجاء المال إليها بسرعة لم تمكنها حتى من عدّه. ثم اكتشفها السينمائيون، وهكذا فاض المال عليها.

باختصار تجد هنا في هذه القصة وصفاً لما يمكن أن تحققه المثابرة، وهي ليست قصة إستثنائية، فحيث تجد رجالاً ونساءً أثرياء،

تأكد من أنهم امتلكوا أولاً القدرة على المثابرة. ويمكن لشارع الفن أن يوفر لأي متسول سندويشاً وفنجاناً من القهوة لكنه يطلب المثابرة من أولئك الذين يسعون بعمل دؤوب.

وهنالك فنانون يوافقون مباشرة عند قراءتهم لهذا القول لأنهم عانوا وكابدوا قبل الوصول إلى القمة عندما قال لهم شارع الفن «تعالوا وخذوا ما تريدون إن كنتم قادرين».

بإمكانك تدريب نفسك على المثابرة

المثابرة هي حالة ذهنية، لذلك يمكن زرعها في الذهن مثل كل الحالات الذهنية. وتستند المثابرة إلى أسباب واضحة من بينها:

1 ـ **تحديد الهدف ووضوحه:** فمعرفة الشخص لما يريده هي أول وربما أهم خطوة نحو تطوير روح المثابرة وهي الدافع القوي الذي يُرغم الشخص على تخطي صعوبات كثيرة.

2 ـ **الرغبة:** تُسهِّل الرغبة نسبياً إمتلاك المثابرة والمواظبة عليها من خلال السعي لتحقيق هدف تلك الرغبة الحادة.

3 ـ **الاعتماد على الذات:** إن إيمان الشخص بقدرته على تنفيذ خطة ما يشجّعه على متابعة تلك الخطة والمثابرة عليها ويمكن تطوير القدرة في الاعتماد على الذات من خلال مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية.

4 ـ **تحديد الخطة ووضوحها:** تشجع الخطط المنظَّمة على المثابرة حتى إذا كانت تلك الخطط ضعيفة وغير عملية.

5 ـ **المعرفة الدقيقة:** إن المعرفة التي تستند إلى الخبرة والمراقبة والتي تحيط بسلامة الخطة وحسن سيرها تُشجِّع على المثابرة في تنفيذها. وعلى النقيض من ذلك تنزع المعرفة التي تستند إلى التخمين بدلاً من الثقة إلى تدمير روح المثابرة وسيرها.

6 ـ **التعاون:** ينزع التعاطف والتفهّم والتعاون المنسجم مع الآخرين إلى تطوير روح المثابرة.

7 ـ **قوة الإرادة:** تقود عادة تركيز التفكير على بناء الخطط إلى لتحقيق هدف محدد في صنع روح المثابرة.

8 ـ **العادة:** تأتي المثابرة نتيجة مباشرة للعادة حيث يصبح العقل جزءاً من الخبرة اليومية التي يتغذى بها، ويمكن الشفاء من الخوف الذي هو أسوأ الأعداء بالتكرار الجبري للأعمال الشجاعة، وكل شخص قاتل في أي حرب يعرف هذه الحقيقة.

إعرف مخزون قدرتك على المثابرة

قبل أن تُنهي موضوع المثابرة في هذا الفصل إعمل على تحديد مخزون قدرتك عليها، وحدد ما ينقصك في إطار هذه الصفة المميزة. ويمكن تحقيق ذلك بالقياس وبالتقاط لتعرف عدد عناصر المثابرة التي تفتقدها وتسبها. ويمكن لذلك التحليل أن يقودك إلى اكتشافات تعطيك معرفة جديدة لنفسك وقدرة أقوى للإمساك بها أكثر.

وبذلك تعرف الأعداء الحقيقيين الذين يقفون بينك وبين الإنجاز، ولن تعرف فقط «العوارض» التي تشير إلى ضعف روح

المثابرة عندك بل تعرف أيضاً مسببات ذلك الضعف الكامنة عميقاً داخل عقلك الباطني. لذلك إقرأ اللائحة التالية جيداً وواجه نفسك بوضوح وبإنصاف إذا كنت تتمنّى حقاً أن تعرف حقيقة وماهية نفسك، وما أنت قادر على فعله. وأقدم إليك في اللائحة التالية نقاط الضعف التي لا بد من التغلب عليها لكل أولئك الذين يرغبون في جمع الثروة والمال بالمثابرة:

1 ـ الإخفاق في إدراك وتحديد ما يريده الشخص تماماً.

2 ـ المماطلة والمراوغة والتأجيل بسبب أو بدونه (ويكون ذلك عادة مرفقاً بحجج وأعذار كثيرة).

3 ـ عدم الإهتمام بالحصول على المعرفة المتخصصة.

4 ـ التردد في اتخاذ القرارات وعادة «تمرير» الأمور بدلاً من مواجهتها بوضوح (وهذه عادة تكون أيضاً مرفقة بالحجج والأعذار).

5 ـ عادة الإستناد إلى الحجج والأعذار بدلاً من صنع خطط محددة لحل المشاكل.

6 ـ الرضى بالذات والغرور ولا يوجد علاج لهذه الآفة ولا أمل لأولئك الذين يعانون منها.

7 ـ اللامبالاة التي تنعكس عادة في استعداد الشخص للتسوية في كل الأمور بدلاً من مواجهة المعارضة ومحاربتها.

8 ـ عادة لوم الآخرين على الأخطاء التي يرتكبها الشخص نفسه وقول أنه لا يمكن تجنب الظروف السيئة وبالتالي إلقاء اللوم عليها بالفشل.

9 ـ ضعف الرغبة بسبب الإهمال في اختيار الدوافع التي تحث على العمل.

10 ـ الاستعداد والتلهف إلى ترك الساحة عند أول علامات التراجع (استناداً إلى مخاوف أساسية عدة).

11 ـ عدم الإلتزام بخطط منظّمة ومدوّنة حيث يمكن تحليلها.

12 ـ عادة إهمال التحرك بفعل الأفكار أو الإمساك بالفرصة عندما تقدم نفسها.

13 ـ التمني بدلاً من الإرادة.

14 ـ عادة الاعتياد على الفقر بدلاً من طلب الغنى واستهدافه والغياب العام للطموح بأن يصبح الإنسان شيئاً وأن يملك شيئاً.

15 ـ البحث عن كل الطرق المختصرة نحو الثروة والغنى ومحاولة الوصول دون إعطاء مقابل عادل، وذلك ينعكس في الإعتياد على المقامرة والسعي بحماس لعقد مساومات سريعة.

16 ـ الخوف من النقد والإخفاق في صنع الخطط وتنفيذها خوفاً من تعليق أو أقوال وانتقادات الآخرين. وتأتي نقطة الضعف هذه في رأس القائمة لأنها تكمن بشكل عام في العقل الباطني للشخص حيث لا يمكنه إدراكها.

الخوف من انتقادات الآخرين

دعونا أولاً ندرس بعض عوارض الخوف من النقد أو من انتقادات الآخرين، فمعظم الأشخاص يسمحون للأقرباء والأصدقاء والآخرين بشكل عام أن يؤثروا فيهم فيصل بهم الأمر إلى عدم التمكن

من عيش حياتهم بسبب الخوف من نقد الآخرين.

ويُخطِىء الكثير من الأشخاص في الزواج أو اختيار الشريك ومع ذلك يقبلون الصفقة ويستمرون في حياة الشقاء والتعاسة بسبب خوفهم من انتقاد الآخرين لهم إذا عملوا على تصحيح ذلك الخطأ. وأي شخص يستسلم لهذا الخوف يعرف الضرر الدائم الذي يمكن أن يسببه من قتل الطموح والرغبة في الإنجاز.

وهنالك الكثير من الأشخاص الذين لا يرغبون في العودة إلى الدراسة في مرحلة لاحقة من حياتهم بسبب خوفهم من انتقاد الآخرين لهم. ويسمح العديد من الرجال والنساء من مختلف الأعمار للأقرباء بأن يدمروا حياتهم باسم الواجب العائلي لأنهم يخافون من النقد والانتقادات الآخرين (ولا يمكن لأي واجب أن يفرض على أي شخص الخضوع لقتل طموحاته الذاتية ويكون له الحق في عيش حياته وفقاً لرغباته).

ويرفض الكثيرون المخاطرة في أمور العمل بسبب خوفهم من انتقادات الآخرين لهم في حال الفشل ويكون الخوف من النقد في هذه الحالة أقوى من الرغبة في النجاح.

ويرفض الكثيرون تحديد أهداف سامية لأنفسهم أو حتى يهملون اختيار مستقبل مهني لأنهم يخافون من انتقادات الأقرباء و«الأصدقاء» الذين قد يقولون لهم: «لا تسددوا عالياً حتى لا يفكر الناس أنكم مجانين.»

وعندما اقترح صديقي الثري بأن أكرس حياتي لتنظيم فلسفة

الإنجازات الذاتية كانت أول فكرة خطرت لي الخوف مما قد يقوله الآخرون عني، وأعطاني ذلك الاقتراح هدفاً لم أتصوره من قبل وبدأ عقلي بسرعة بإيجاد الحجج والأعذار التي تعود كلها إلى الخوف الكامن من انتقادات الآخرين. وقال شيء في داخلي: «لن يمكنك تنفيذ هذا المشروع لأنه ضخم ويتطلب وقتاً كبيراً، وماذا سيفكر الآخرون والأقرباء في هذا الأمر؟ وكيف يمكنك أن تكسب معاشك من المشروع، ولم يسبق لأي شخص أن صاغ فلسفة في النجاح فكيف يحق لك أن تؤمن بأنه يمكنك فعل ذلك؟ ومن أنت على أي حال لتسدد عالياً هكذا، وتذكر أصلك فكيف يمكن أن تعرف شيئاً عن الفلسفة؟ وسوف يظنك الناس مجنوناً... ولماذا لم يفعل شخص آخر المشروع ذاته من قبل... الخ».

هذه الأسئلة وأسئلة أخرى كثيرة لمعت في ذهني وتطلّب الأمر التيقّظ لها، وبدا كما لو أن العالم كله قد حول انتباهه فجأة نحوي بهدف السخرية مني حتى يدفعني إلى التخلي عن كل رغبة في تحقيق اقتراح صديقي الثري.

وكان يمكن بسبب ذلك أن أقتل الطموح في داخلي قبل سيطرته عليّ، واكتشفت لاحقاً في الحياة بعد تحليل آلاف الأشخاص أن معظم الأفكار تولد جامدة وتحتاج إلى حقنها بنسمة من الحياة من خلال خطط محددة للتنفيذ الفوري. والوقت اللازم لرعاية الفكرة هو وقت ولادتها وكل دقيقة تحياها الفكرة تعطيها فرصة أقوى بالعيش والاستمرار. وهكذا يكون الخوف من انتقادات الآخرين هو أساس قتل معظم الأفكار التي لا تصل إلى مرحلة التخطيط والتنفيذ.

يمكن تنظيم حالات «الاختراق والانطلاق»

يؤمن الكثير من الناس أن النجاح المادي يكون نتيجة «اختراقات» وانطلاقات حاسمة، ويوجد ما يبرر هذا الاعتقاد لكن غالباً ما يصاب أولئك الذين يعتمدون كلياً على «الاختراق» بفعل الحظ بخيبة الأمل لأنهم يهملون عنصراً مهماً آخر مهما يجب تواجده قبل أن يتأكد الإنسان من النجاح. وهذا العنصر هو المعرفة التي يمكن بواسطتها تنظيم حالات الاختراق.

فخلال مرحلة الانكماش الاقتصادي خسر أحدهم كل ماله ووجد نفسه دون مدخول ودون عمل ولم يعد بإمكانه تحصيل عيشه مع غياب فرص العمل التي تناسب مؤهلاته. بالإضافة إلى ذلك كان هذا الشخص قد وصل في تلك الحالة إلى ما بعد سن الستين سنة عندما يعتبر الكثير من الناس أنفسهم قد أصبحوا طاعنين في السن. وكان ذلك الشخص متحمساً كثيراً لتحقيق العودة إلى الحياة إلى درجة أنه عرض نفسه للعمل دون مقابل. وبالإضافة إلى مشاكله الأخرى تعثر خلال مشيه وسقط على الأرض وكسر عنقه. وبالنسبة إلى الكثيرين كان يمكن لهذا الوضع أن يؤدي بهم إلى الاستسلام والتراجع، لكن ذلك الشخص ظل مثابراً وعرف أنه لو استمر في مسعاه سوف يحقق «الاختراق» عاجلاً أم آجلاً ولقد حصل ذلك الاختراق ولم يكن حصوله بفعل الصدفة.

ولقد حصل الأمر ذاته لآخرين كثيرين.

و«الاختراق» الوحيد الذي يمكن للإنسان أن يستند إلى حصوله

هو «الاختراق» الذي يتحقق ذاتياً وهذا يأتي بالمثابرة، ونقطة البداية تكون تحديد الهدف الواضح.

ويمكن أن تسأل مجموعة من الأشخاص عن الشيء الذي يريدونه في الحياة أكثر من أي شيء آخر، ولن يتمكن معظمهم من الإجابة عن سؤالك، وإذا أصرّيت للحصول على جواب سوف يقول البعض هو «الأمان» والبعض الآخر يقول هو «المال» وقلة منهم يقول هي «السعادة» وربما يقول آخرون هما «الشهرة والسلطة». . . الخ لكن لن يتمكن أحد منهم من تحديد معنى تلك الكلمات وما المقصود منها أو أن يعطي تلميحاً بسيطاً إلى وجود خطة يمكنه بواسطتها تحقيق تلك التمنيات. لكن الثروات لا تتجاوب مع التمنيات بل تتجاوب فقط مع الخطط المحددة المستندة إلى رغبات محددة تنفّذ بالمثابرة المتواصلة.

تطوير روح المثابرة

توجد أربع خطوات بسيطة تقود إلى امتلاك عادة المثابرة وهي لا تدعو إلى كثير من الذكاء ولا إلى معرفة أو شهادة علمية محددة لكنها تحتاج إلى قليل من الوقت أو الجهد، والخطوات الضرورية هي كالتالي:

1 ـ وجود هدف محدد يستند إلى رغبة مشتعلة لتحقيقه.

2 ـ وجود خطة محددة يتم التعبير عنها بالتنفيذ والعمل المتواصلين.

3 ـ توافر عقل لا يتأثر بالمؤثرات السلبية والمحبطة بما فيها

الاقتراحات السلبية من قبل الأصدقاء والأقرباء والمعارف.

4 ـ تحالف ودي مع شخص أو أكثر يشجعك على المتابعة في تنفيذ خططك وأهدافك.

هذه الخطوات الأربع ضرورية للنجاح في كل ميادين الحياة والهدف الإجمالي لمبادىء فلسفة هذا الكتاب هو أن تتمكن من جعل الخطوات عادة في حياتك.

وهذه هي الخطوات التي تمكّن الشخص من توجيه وضبطه مصيره الاقتصادي، وهي الخطوات التي تقود إلى حرية التفكير واستقلاليته. كما تقود إلى الغنى والثروة بكميات صغيرة أو كبيرة. أيضاً تقود الإنسان إلى السلطة والشهرة والاعتبار. وهي تضمن حصول «الاختراقات» الإيجابية وتحوُّل الأحلام إلى واقع مادي ملموس وتقود أيضاً إلى التغلب على الخوف وخيبة الأمل واللامبالاة. ويوجد مردود عال لكل أولئك الذين يتعلمون اتباع تلك الخطوات بحيث تعطي الحياة ما هو مطلوب منها.

كيفية التغلب على الصعوبات

ما هي القوة الغامضة التي تعطي الرجال المثابرين قدرة التغلب على الصعوبات؟ وهل تطلق هذه القوة ميزة المثابرة في ذهن الشخص محدثة شكلاً من أشكال النشاط الروحي أو العقلي أو الكيميائي الذي يعطيه سبيلاً إلى قوى فوق الطبيعة؟ هل يلازم الذكاء المطلق جانب الشخص الذي يتابع الكفاح بحد خسارة المعركة ولو كان العالم كله ضده؟

هذه الأسئلة برزت في عقلي مع أسئلة أخرى مشابهة خلال دراستي تجربة صانع السيارات الشهير هنري فورد الذي بدأ منذ الصغر وبنى امبراطورية صناعية ببداية لا تزيد عن روح المثابرة، ومن خلال دراستي أيضاً تجربة المخترع الشهير توماس أديسون الذي وبدراسة لا تزيد على 3 أشهر في المدرسة أصبح المخترع الأول في العالم وحوّل المثابرة إلى آلة ناطقة هي آلة تصوير الأفلام الناطقة وإلى المصباح الكهربائي فضلاً عن الكثير من الاختراعات الأخرى.

ولقد أتيحت لي أفضلية تحليل كل من السيد أديسون والسيد فورد على مدى تاريخهما الشخصي وحياتهما ولسنوات طويلة وبالتالي أتيحت لي فرصة دراستهما عن قرب. لهذا أتحدث عنهما بمعرفة فعلية عندما أقول إنني لم أجد ميزة بارزة غير روح المثابرة عند كلاهما والتي كانت هي المصدر الرئيسي لإنجازاتهم الكبيرة.

وإذا عمل الإنسان على دراسة مسار الأنبياء والفلاسفة والرجال الذين حققوا المعجزات وأبرز رجال الدين في التاريخ ومن دون تحيُّز يصل إلى الاستنتاج الحتمي بأن المثابرة وتركيز الجهد ووضوح الهدف هي المصادر الرئيسية لإنجازات أولئك الرجال.

بإمكاننا مثلاً الأخذ بعين الاعتبار التجربة الفذّة والمدهشة للنبي محمد (ﷺ) وتحليل حياته ومقارنته مع الرجال الذين حققوا الإنجازات في العصر الحديث، عصر الصناعة والمال وملاحظة كيف أنهم يملكون فضيلة واحدة مماثلة للنبيّ وهي المثابرة.

وإذا كنت مهتماً حقاً بدراسة القوة الغريبة التي تعطي الطاقة على المثابرة إقرأ سيرة الرسول.

لقد كان محمد (ﷺ) نبياً لكنه لم يمارس المعجزات ولم يكن صوفياً ولم يتلقَ أي تعليم ولم يبدأ رسالته قبل أن يصل إلى سن الأربعين. وعندما أعلن أنه رسول الله الذي يحمل كلمة الدين الحق سُخر منه واعتبر مجنوناً في أول الأمر وكان يُرمى بالأقذار، حتى أنه نفي من مدينته الأم مكة وجُرّد أتباعه من حقوقهم الدنيوية وأرسلوا إلى الصحراء.

ولم يلقَ النبي (ﷺ) خلال المراحل الأولى من الدعوة سوى النفي والسخرية والشقاء ومع ذلك وفي غضون عشر سنوات أصبح سيِّد الجزيرة العربية والقائم على شؤون مكة وقائد دين كونيّ جديد وصل إلى نهر الدانوب وجبال البيرينيه في أوروبا. وكان ذلك الاندفاع بفعل ثلاثة أمور: قوة الكلمة وفعالية الصلاة والقرب من الله.

ولد محمد (ﷺ) في إحدى العائلات البارزة في مكة، ولأن مكة كانت تقاطعاً جغرافياً في العالم آنذاك وموطن الكعبة ومدينة تجارية كبيرة ومركزاً للقوافل والطرق التجارية كان الأطفال يُرسلون كي يترعرعوا في الصحراء مع البدو. وهكذا نشأ محمد (ﷺ) مستمداً القوة والصحة من حليب البدويات وكان يرعى الغنم وسرعان ما عمل لدى إحدى الأرامل الغنيات كقائد لقوافلها التجارية. وسافر محمد (ﷺ) إلى كل إنحاء العالم الشرقي وتحدث إلى كثير من الرجال الذين كانوا يحملون معتقدات مختلفة ولاحظ تشتت الدين المسيحي في مذاهب متحاربة. وعندما وصل إلى سن الثامنة والعشرين فضّلته

خديجة على الآخرين وتزوجت منه. لم يوافق والد خديجة على الزواج لكنها أصرت على الموافقة ومباركة زواجها، وهكذا عاش محمد (ﷺ) على مدى اثني عشرة سنة في كنف تلك المرأة غنياً ومُحترماً وعمل كتاجر حاذق. ثم وبعد تجوله وحيداً فترة في الصحراء عاد في أحد الأيام حاملاً أولى آيات القرآن وأخبر زوجته خديجة أن الملاك جبريل قد ظهر له وقال له إنه رسول الله.

كان القرآن الكريم هو كلمة الوحي من الله وأقرب شيء إلى المعجزة في حياة محمد (ﷺ) الذي لم يكن شاعراً ولم يكن أديباً بالكلمات، ومع ذلك فإن كلمات القرآن وآياته التي نزلت عليه وتلاها على المؤمنين أفضل من أي كلمات قالها شعراء الجزيرة والقبائل. وكان ذلك بالنسبة إلى العرب معجزة لأن موهبة الكلام عندهم كانت أعظم موهبة وقوة الكلمة عندهم مهمة ونافذة. بالإضافة إلى ذلك قال القرآن إن كل الرجال متساوون أمام الله وان العالم يجب أن يكون دولة عادلة هي دولة الإسلام. وكان ذلك القول إلى جانب رغبة محمد (ﷺ) في تدمير الأصنام في الكعبة سبباً في إبعاده ونفيه لأن الأصنام كانت تجذبُ قبائل الصحراء إلى مكة وذلك يعني تجارة رائجة لدى سكان مكة. وهكذا صمم تجار مكة وأغنياؤها على معاداة محمد (ﷺ) الذي اضطر أخيراً إلى مغادرة مكة نحو الصحراء لطلب سيادة الإسلام في العالم.

وهكذا بدأ قيام الإسلام وانطلقت من الصحراء شعلة لم تنطفىء بواسطة جيش عادل يقاتل كوحدة متماسكة وجاهز للموت دون مراوغة. لقد دعا محمد (ﷺ) اليهود والمسيحيين للإنضمام إليه لأنه

كان يدعو كل الذين آمنوا بإله واحد أن ينضموا تحت لواء دين واحد. ولو قَبِل اليهود والمسيحيون دعوته لغزا الإسلام كل العالم لكنهم لم يفعلوا ذلك. وعندما دخلت جيوش محمد (ﷺ) القدس لم يُقتل أي شخص بسبب إيمانه بينما نجد أنه عندما دخل الصليبيون إلى القدس لاحقاً لم يوفروا مسلماً أو مسلمة أو طفلاً مسلماً من القتل. لكن المسيحيين تبنوا فكرة إسلامية واحدة وهي إنشاء مراكز للعلم والمعرفة أصبحت تعرف فيما بعد بالجامعات.

الفصل العاشر

قوة الدماغ المفكرْ أو المجموعة العقلية

القوة الدافعة والخطوة التاسعة نحو الغنى والثراء

القوة ضرورية للنجاح في جمع الثروة لأن الخطط تبقى جامدة وغير مفيدة من دون القوة الكافية لتحويلها إلى عمل، وسوف يصف هذا الفصل الوسيلة التي يمكن بواسطتها لأي شخص أن يحقق القوة ويطبقها.

يمكن تعريف القوة بالمعرفة المنظَمة والموجَهة بذكاء، وأقصد بها هنا الجهد المنظَم الكافي لتمكين الشخص من تحويل الرغبة إلى ما يساويها مالياً. ويُصنع الجهد المنظَم من خلال تنسيق جهود شخصين أو أكثر يعملون باتجاه غاية محددة بروح من الانسجام والتوافق.

والقوة ضرورية لجمع المال وللحفاظ عليه بعد جمعه.

دعونا نعرف كيف يمكن امتلاك القوة، فإذا كانت القوة مرادفة للمعرفة المنظَّمة فإن مصادر هذه المعرفة هي كالتالي:

(أ) **الذكاء المطلق**: وسوف أصف هذا المصدر في فصل لاحق بمساعدة الخيال الخلاّق.

(ب) **الخبرة والتجارب المتجمعة**: خبرة الإنسان المتجمعة عبر السنين (أو على الأقل ذلك الجزء منها الذي تم تنظيمه وتدوينه) متوافرة على شكل كتب في المكتبات العامة الجيدة ويتم تعليم جزء مهم من هذه الخبرة في المدارس والجامعات حيث يتم تصنيفها وتنظيمها.

(ج) **الاختبار والأبحاث**: يعمل الرجال في حقل العلم، وعملياً في كل ميادين الحياة، على جمع وتصنيف وتنظيم حقائق جديدة يومياً تعد المصدر الذي يجب العودة إليه عند عدم توافر المعرفة من خلال الخبرات المتجمعة، وهنا أيضاً لا بد من استعمال الخيال الخلاّق.

ويمكن امتلاك المعرفة من أي من المصادر المذكورة، كما يمكن تحويل هذه المعرفة إلى قوة بتنظيمها في خطط محددة وبالتعبير عن هذه الخطط تنفيذياً، وإذا تمعنت في مصادر المعرفة الثلاثة الرئيسية سوف تظهر لك الصعوبة التي يواجهها الشخص في حال اعتماده على جهوده الذاتية فقط في جمع عناصر المعرفة والتعبير عنها بإطار خطط محددة تنفيذية. وإذا كانت الخطط شاملة وضخمة المضمون لا بد أن يسعى ذلك الشخص إلى حث الآخرين على التعاون معه قبل أن يتمكن من حقنهم بعنصر القوة الضرورية.

إكتساب القوة من خلال مجموعة «الدماغ المفكّر»

يمكن تعريف الدماغ المفكُر بأنه عبارة عن تنسيق المعرفة والجهد بروح من الانسجام والتوافق بين شخصين أو أكثر لتحقيق هدف محدد.

ولا يمكن لأي شخص أن يمتلك قوة عظيمة دون التسلّح بمجموعة معاونين يُمدّون دماغه المفكر أو مجموعته العقلية كما قلنا. وقد وصفت في فصل سابق تعليمات لصنع خطط بهدف ترجمة الرغبة إلى ما يساويها مالياً، وإذا قمت بتنفيذ تلك التعليمات بمثابرة وذكاء واستعملت مبدأ التمييز في اختيار مجموعة دماغك المفكّر أو أشخاص مجموعتك العقلية تكون قد وصلت إلى نصف الطريق نحو الهدف قبل أن تدرك ذلك فعلاً.

لهذا لا بد من أن تفهم إمكانات واحتمالات القوة المتوافرة لك من خلال أفراد المجموعة العقلية الذين يتم اختيارهم بعناية. ولذلك سأشرح هنا صفتين لمبدأ المجموعة العقلية أو الدماغ المفكر، إحداهما ذات طبيعة اقتصادية والأخرى ذات طبيعة نفسية. والأولى واضحة لأنه يمكن صنع الفوائد الاقتصادية من قبل أي شخص يحيط نفسه بمجموعة من الرجال المتعاونين الذين يقدمون له الشورى والنصيحة، ويكونون مستعدين لتقديم كل المساعدة له بكل إخلاص بروح من الانسجام والتوافق الكاملين.

وهذا النوع من التحالف التعاوني كان تقريباً أساساً لكل ثروة كبيرة، وفهمك لهذه الحقيقة العظيمة يمكن أن يحدد بالتأكيد وضعك المالي.

أما الجانب النفسي من مبدأ الدماغ المفكر ففهمه أصعب ويمكنك أن تحصل على أهم مضامينه من خلال القول التالي: «لا يمكن لأي عقلين أن يجتمعا معاً دون صنع قوة ثالثة غير ملموسة يمكن تشبيهها بالعقل الثالث».

والعقل البشري هو نوع من الطاقة، وطبيعةُ جزءٍ منه روحية، وعندما يتم تنسيق عقلَيْ شخصين اثنين في روح من الانسجام وتُشكِّل وحدات الطاقة الروحية في كل عقل مصاهرة أو صلة روحية يتشكل العنصر النفسي لمجموعة الدماغ المفكر.

لقد عرفتُ مبدأ مجموعة أفراد الدماغ المفكر أو على الأقل الجانب الاقتصادي منه على يد الشخص الذي تحدثت عنه في الفصل الأول وكان اكتشافه مسؤولاً عن اختياري لعملي في الحياة.

لقد تكوَّنت مجموعة ذلك الشخص والتي سماها مجموعة دماغه المفكِّر من طاقم من الموظفين عدده خمسين شخصاً تقريباً أحاط نفسه بهم بهدف صنع وتسويق الفولاذ. ويعزو هذا الشخص كل ثروته إلى القوة التي جمعها من خلال تلك المجموعة.

لذلك وإذا قمت بدراسة تجربة أي رجل جمع ثروة عظيمة وكثيرين آخرين مثله سوف تجد أنهم استعانوا مباشرة أو غير مباشرة بمبدأ مجموعة الدماغ المفكِّر.

ولا يمكن جمع الثروة من خلال أي مبدأ آخر!

كيف تضاعف قوة عقلك

يمكن مقارنة دماغ الإنسان بالبطارية الكهربائية، والحقيقة المعروفة هي أن مجموعة من هذه البطاريات توفر طاقة أكبر من بطارية واحدة، والحقيقة الأخرى المعروفة هي أن بطارية واحدة توفر طاقة بحسب عدد وطاقة خلاياها المولِّدة.

ويعمل العقل البشري بطريقة مشابهة وهذا يفسر حقيقة أن بعض الأدمغة أكثر فعالية من أدمغة أخرى، وهذا يقودنا إلى القول التالي المهم والذي سبق وصفه، وهو أن مجموعة من الأدمغة المتناسقة والمتعاونة (أو المتصلة) بانسجام توفر طاقة فكرية أكبر مما يوفره دماغ واحد، تماماً كما تفعل عدة بطاريات أكثر مما تفعله بطارية واحدة. ومن خلال هذا التشبيه يصبح من الواضح أن مبدأ مجموعة الدماغ المفكر يحمل سر القوة الكامنة في الرجال الذين يحيطون أنفسهم برجال آخرين يملكون الأدمغة الملائمة.

وهذا يدعونا إلى قول آخر يقودنا أكثر إلى فهم العنصر النفسي من مبدأ مجموعة الدماغ المفكر: فعندما يتم تنسيق فكر وعمل مجموعة من الأدمغة بانسجام وتوافق تصبح الطاقة الزائدة الناتجة من هذا التحالف متوافرة لكل دماغ فرد في المجموعة.

والحقيقة المعروفة هي أن هنري فورد بدأ عمله المهني مزوداً بعاهات الفقر والجهل بالكتابة والقراءة والمعرفة، والحقيقة الأخرى المعروفة أن السيد فورد تغلب في غضون عشر سنوات على تلك العاهات المعيقة وجعل نفسه في غضون خمسة وعشرين سنة أغنى رجل في أميركا.

وإذا ربطت بين هاتين الحقيقتين وحقيقة أن التقدم الذي حقَّقه السيد فورد بدأ بعدما أصبح صديقاً شخصياً للمخترع الشهير توماس أديسون سوف تبدأ بفهم ما يمكن أن ينجزه تأثير عقل شخص في عقل شخص آخر. وسوف تصل إلى أبعد من ذلك عندما تعرف أن أبرز إنجازات السيد فورد بدأت بعد تعرُّفه إلى عقول أشخاص أذكياء

آخرين. وسوف يوفر ذلك برهاناً بأنه يمكن صنع القوة من خلال التحالف الودود للعقول.

وعادة يكتسب الرجال طبيعة وعادات وقوة فكر الأشخاص الذين يرتبطون بهم بروح من التعاطف والانسجام، وهذا الترابط هو الذي أضاف إلى القوة العقلية للسيد فورد مجموع وجوهر ذكاء وخبرة ومعرفة وروح الأشخاص الذين ساعدوه وعملوا كدماغه المفكِّر. وأقول لك انه استند إلى مبدأ الدماغ المفكر الموصوف في هذا الكتاب وهذا المبدأ متوافر لك الآن.

وهذه الحقيقة تنطبق أيضاً على المهاتما غاندي الذي سبق ذكره في الكتاب، لذلك دعونا ندرس الوسيلة التي تمكّن بها غاندي من تحقيق قوّته الهائلة. ويمكن تفسير هذه الوسيلة بكلمات قليلة، فلقد حقق غاندي القوة من خلال حث أكثر من مئتي مليون شخص على التعاون والتنسيق جسدياً وعقلياً بانسجام لتحقيق هدف محدد.

وباختصار حقق غاندي معجزة لأن حثّ مئتي مليون شخص دون إكراه على التعاون بانسجام يُعَدُّ معجزة، وإذا كنت تشكّ في ذلك حاول حث شخصين على التعاون بالروح ذاتها لأي مدة زمنية.

وكل شخص يدير عملاً يعرف صعوبة تحقيق التعاون بين موظفيه في روح قريبة من التوافق على الأقل.

ويأتي التعاون في رأس قائمة مصادر القوة والذكاء المطلق.

فعندما يتعاون شخصان بانسجام ويعملان باتجاه هدف محدد يضعان أنفسهما في موقع من خلال تحالفهما لاستيعاب القوة القادمة مباشرة من مصدرها الأول وهو الذكاء المطلق الذي هو أعظم مصادر

القوة وهو المصدر الذي يتحوّل نحوه كل عبقري وكل قائد عظيم عن وعي أو دون إدراك لذلك.

ويمكن مقارنة المصدرين الآخرين للمعرفة الضرورية لجمع القوة بحواس الإنسان، والاعتماد عليهما مماثل للاعتماد على الحواس في تحصيل المعرفة. وسوف أصف في فصول لاحقة الوسائل التي يمكن بواسطتها الاتصال بالذكاء المطلق بالشكل الملائم.

لكن يجب عدم فهم أي مبدأ موصوف في الكتاب بشكل يتعارض مباشرة أو غير مباشرة مع أي معتقدات دينية لأي شخص كان، لأن الكتاب يقتصر على تعليم وتوجيه القارىء إلى كيفية تحويل الهدف المحدد بالرغبة في المال إلى حقيقة مالية.

لهذا إقرأ وفكّر وتأمل وسوف ينجلي لك الموضوع كله بوضوح حيث تدرك التفاصيل الواردة في كل فصل.

قوة المشاعر الإيجابية

المال خجول ومراوغ لذلك لا بد من التعب للحصول عليه من خلال وسائل لا تختلف عن وسائل الحبيب المصمم على الحصول الفتاة التي اختارها. والقوة المستعملة في الجهد والتعب من أجل المال ليست مختلفة عن القوة المستعملة للحصول على زوجة، عندما يتم استعمال تلك القوة بنجاح سعياً للمال لا بد أن تمزج بالإيمان والرغبة والمثابرة وتطبّق بواسطة خطة قابلة للتنفيذ.

وعندما يأتي المال بكميات كبيرة يتدفق نحو الشخص الذي يجمعه بسهولة تدفق السيل من الجبل، ويوجد سيل خفي من القوة يمكن مقارنته بالنهر الذي يتدفق أحد روافده باتجاه جارفاً كل الجالسين على ضفافه نحو الثروة، ويتدفّق الرافد الآخر في الاتجاه المعاكس جارفاً كل سيئي الحظ الغير قادرين على منع أنفسهم من الانجراف معه نحو البؤس والفقر.

ويدرك كل شخص جَمع ثروة عظيمة وجود سيل الحياة هذا المكوّن من عملية التفكير عند الإنسان، وتكوّن المشاعر الإيجابية في الفكر ذلك الرافد من السيل الذي يحمل صاحبه إلى الثروة أما المشاعر السلبية فتكوّن الرافد الذي يحمل صاحبه نزولاً إلى الفقر. هذا يحمل فكرة مهمة للشخص الذي يقرأ هذا الكتاب بهدف جمع الثروة.

وإذا كنت على ضفة رافد القوة الذي يقود إلى الفقر فقد تخدمك الفكرة السابقة بمجذاف تدفع نفسك به إلى الرافد الآخر من سيل القوة وهو لا يخدمك إلا بتطبيقه واستعماله لأن مجرد القراءة والحكم عليه من بعيد سلباً أو إيجاباً لا يفيدك.

غالباً ما يتبادل الفقر والغنى أماكنهما وعندما يحل الغنى محل الفقر يكون التغيير قد حصل بفعل خطط مصمّمة ومنفذة جيداً. لكن الفقر لا يحتاج إلى أي خطط ولا يحتاج إلى مساعدة لكي يتحقق لأنه مقدام ولا يعرف الشفقة والرحمة بينما نجد الغنى خجولاً وهادئاً ولا بد من «جذبه».

الفصل الحادي عشر

العقل الباطني

صلة الوصل
والخطوة الحادية عشرة نحو الغنى والثراء

يتكوّن العقل الباطني من حقل للوعي يتم فيه تصنيف وتسجيل كل دافع فكري يصل إلى العقل الواعي من خلال أي من الحواس الخمس، ويمكن من خلال العقل الباطني إستذكار الأفكار أو سحبها تماماً كما يحصل عند سحب أي رسالة من أي ملف.

فالعقل الباطني يتلقى ويوثّق في ملفاته انطباعات الحواس والأفكار بغض النظر عن طبيعتها، وبإمكانك طوعياً زرع أي خطة في عقلك الباطني أو زرع أي فكرة أو هدف ترغب في تحويله إلى ما يساويه مادياً ومالياً. ويعمل ذلك العقل أولاً بالرغبات المهيمنة التي مزجت بالمشاعر العاطفية كالإيمان مثلاً.

وإذا ربطنا بين هذا والتعليمات المعطاة في الفصل الخاص بالرغبة لاتباع الخطوات الست الموصوفة فيه عن كيفية تصميم الخطط وتنفيذها سوف تفهم أهمية ما نقوله.

يعمل العقل الباطني ليلاً نهاراً ويستند من خلال وسيلة أو إجراء

يجهله الإنسان إلى قوى الذكاء المطلق اللامحدود ليستمد الطاقة والقوة التي تمكّنه من التحويل الطوعي لرغبات الشخص إلى ما يساويها مادياً باستعمال أكثر الوسائل التطبيقية التي يمكن من خلالها تحقيق الهدف المطلوب.

لا يمكنك أن تسيطر كلياً على عقلك الباطني ولكن بإمكانك طوعاً تسليمه أي خطة أو رغبة أو هدف ترغب في تحويله إلى واقع، لذلك إقرأ مرة أخرى التعليمات الخاصة باستعمال العقل الباطني في الفصل المتعلق بالاقتراحات الذاتية التلقائية.

ويوجد الكثير من الإثباتات التي تدعم الاعتقاد بأن العقل الباطني هو صلة الوصل بين عقل الإنسان المحدود والذكاء المطلق اللامحدود، وهو الواسطة التي يمكن للشخص أن يستمد منها القوة من قوى الذكاء المطلق اللامحدود بفعل إرادي. ويحتوي العقل الباطني وحده على سر العملية التي يتم بواسطتها تحويل الدوافع الفكرية وتعديلها وتغييرها إلى ما يساويها روحياً، وهو وحده الواسطة التي يمكن من خلالها نقل الصلات إلى المصدر القادر على الاستجابة لها.

كيفية تنشيط العقل الباطني لصنع الجهد المبدع

إن إمكانات الجهد المبدع المتصلة بالعقل الباطني ضخمة ولا تخضع للقياس الكمّي وهي تطلق الرهبة في نفس الإنسان وقد تكون مرعبة في بعض الأحيان.

لم أقارب موضوع العقل الباطني دون شعور بالضآلة والنقص

وهذا يعود ربما إلى حقيقة أن مخزون الإنسان من المعرفة في هذا الموضوع محدود جداً.

وبعد أن تقبل وجود العقل الباطني كواقع وتفهم إمكاناته كواسطة لتحويل رغباتك إلى ما يساويها مالياً أو مادياً سوف تفهم أهمية التعليمات الكاملة المعطاة في الفصل السابق الخاص بالرغبة. سوف تفهم أيضاً لماذا نصحتك مراراً وتكراراً أن توضح رغباتك وتدونها وستفهم ضرورة المثابرة في تنفيذ التعليمات المذكورة.

ان المبادىء الموصوفة في الكتاب منبهات يمكنك بواسطتها امتلاك القدرة على الوصول إلى عقلك الباطني والتأثير فيه، ويجب عليك ألاّ تصاب بخيبة أمل إذا لم تحقق ذلك في المحاولة الأولى. وتذكّر أنه يمكن طوعياً توجيه العقل الباطني بالعادة فقط في ظل التوجيهات المعطاة في الفصل الخاص بالإيمان. وإذا لم يتوافر لك الوقت الكافي بعد لامتلاك الإيمان كن صبوراً ومثابراً.

سأكرر الكثير من الأقوال الجيدة التي سبق ذكرها في الفصول المتعلقة بالإيمان والاقتراحات الذاتية التلقائية وذلك لمنفعة عقلك الباطني. وتذكّر أن عقلك الباطني يعمل طوعياً سواء جهدت للتأثير فيه أم لا، وهذا يعني أن أفكار الخوف والفقر وكل الأفكار السلبية تعمل كمنبه لعقلك الباطني إلا إذا تغلبت عليها وأعطيتها الزاد المرغوب الذي يمكن بواسطته أن تتحول إلى الإيجابية.

لا يبقى العقل الباطني عاطلاً عن العمل، وإذا أخفقت في زرع الرغبات فيه فإنه يتغذى بالأفكار التي تصل إليه بفعل إهمالك له،

ولقد سبق وشرحت أن الدوافع الفكرية سواء كانت سلبية أم إيجابية تصل بشكل متواصل إلى العقل الباطني من المصادر الأربعة التي تحدثنا عنها سابقاً.

أما الآن فيكفي أن تتذكر أنك تعيش يومياً وسط الدوافع الفكرية التي تصل إلى عقلك الباطني دون معرفتك، وبعض هذه الدوافع سلبي والبعض الآخر إيجابي. ويجب أن تهتم منذ الآن بالعمل على إبعاد ومنع تدفق الدوافع الفكرية السلبية والمساعدة في التأثير طوعياً في عقلك الباطني بواسطة الدوافع الفكرية الإيجابية للرغبة.

وعندما تُحقِّق هذا الأمر الأخير تكون قد امتلكت المفتاح الذي يفتح الباب إلى عقلك الباطني وسيصبح بإمكانك السيطرة على ذلك الباب كلياً حيث لن تؤثر أي فكرة غير مرغوبة في عقلك الباطني. كل شيء يصنعه الإنسان يبدأ على شكل دافع فكري، ولا يمكن للإنسان أن يصنع شيئاً لا يتصوره فكرياً في المرحلة الأولى. ويمكن جمع الدوافع الفكرية في خطط من خلال استعمال الخيال في ظل توجيهات صاحبه لصنع خطط أو أهداف تقود الإنسان إلى النجاح في مهنته التي اختارها. كل الدوافع الفكرية المقصود تحويلها إلى ما يساويها مادياً والتي تُزرع طوعياً في العقل الباطني يجب أن تمر عبر الخيال وأن تمزج بالإيمان، ولا يحصل «مزج» الإيمان بخطة أو هدف مقصود نقله أو نقلها إلى العقل الباطني إلاّ بواسطة الخيال.

سوف تلاحظ من خلال هذه الأقوال ان الإستعمال الطوعي للعقل الباطني يدعو إلى التنسيق بين مبادىء هذا الكتاب وتطبيقها.

إجعل مشاعرك الإيجابية تعمل لصالحك ولأجلك

العقل الباطني أكثر تعرضاً للتأثر بالدوافع الفكرية التي تمزج بالمشاعر أو العواطف من تأثره بالدوافع الفكرية التي تنطلق فقط من الجزء المنطقي من العقل. وتوجد في الحقيقة إثباتات كثيرة لدعم النظرية القائلة بأن الأفكار الممتزجة بالمشاعر هي فقط التي تؤثر فعلياً في العقل الباطني، والحقيقة المعروفة هي أن المشاعر والعواطف تحكم أكثرية الناس. فإذا كان صحيحاً أن العقل الباطني يتجاوب بسرعة أكبر ويتأثر فورياً بالدوافع الفكرية الممتزجة بالعواطف والمشاعر، عندها يكون من الضروري أن تعرف ما هي المشاعر المهمة وتعتاد عليها. وهكذا هنالك سبعة مشاعر أو عواطف رئيسية إيجابية وسبعة مشاعر رئيسية سلبية، وهذه الأخيرة تحقن نفسها طوعاً ضمن الدوافع الفكرية الأمر الذي يؤكد مرورها إلى العقل الباطني ووصولها إليه. أما المشاعر الإيجابية فلا بد من حقنها إرادياً بواسطة مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية إلى داخل الدوافع الفكرية التي يرغب الشخص بتمريرها إلى عقله الباطني (وقد سبق ذكر التعليمات الخاصة بذلك في الفصل المتعلق بالاقتراحات الذاتية التلقائية).

يمكن تشبيه هذه المشاعر أو الدوافع العاطفية بالخميرة المستعملة في رغيف الخبز لأنها تُكوِّن العنصر الفاعل فيه والذي يحوِّل الدوافع الفكرية من حالة الركود إلى حالة الفعل. وهكذا يمكن للشخص معرفة سبب التأثر في الدوافع الفكرية التي مُزجت جيداً بالمشاعر أكثر وأسرع من التأثر في الدوافع الفكرية الآتية من وظيفة «المنطق البارد» في العقل.

وهكذا يمكنك أن تهيىء نفسك للتأثير في «الجمهور الداخلي» لعقلك الباطني وتوجيهه والسيطرة عليه، وذلك لتوصل إليه الرغبة في المال والتي ترغب في تحويلها إلى واقع مادي. ومن الضروري لهذا الغرض أن تفهم طريقة أو كيفية مقاربة ذلك «الجمهور الداخلي» حيث تتكلم باللغة التي يفهمها وإلا فلن يستجيب لدعواتك. واللغة التي يفهمها العقل الباطني بالشكل الأفضل هي لغة العواطف والمشاعر. لهذا دعنا نصف هنا المشاعر أو العواطف الأساسية الإيجابية الستة والعواطف السلبية الأساسية الستة حتى يمكنك أن تستفيد من الإيجابية وتتجنب السلبية منها عند توجيه التعليمات لعقلك الباطني.

العواطف الإيجابية الرئيسية الستة

عاطفة الرغبة.

عاطفة الإيمان.

عاطفة الحب.

عاطفة الحماس.

العاطفة الرومانسية الشاعرية.

عاطفة الأمل.

توجد بالطبع مشاعر وعواطف إيجابية أخرى لكن هذه العواطف الست هي الأقوى، وإذا امتلكتها ونجحت في السيطرة عليها (ويكون ذلك بالاستعمال فقط) فسوف تجد العواطف الإيجابية الأخرى رهن إشارتك وأوامرك عندما تحتاج إليها. وتذكّر في هذا المجال أنك تقرأ

كتاباً يُقصد به مساعدتك في تطوير «وعيك المالي» وذلك من خلال ملء عقلك بالمشاعر والعواطف الإيجابية.

المشاعر السلبية الرئيسية الستة

شعور الخوف.

شعور الغيرة.

شعور الكراهية.

شعور الثأر.

شعور الجشع.

شعور الغضب.

ولا يمكن أن تحتل العواطف الإيجابية والمشاعر السلبية عقل الشخص في الوقت ذاته، فلا بد من أن تهيمن واحدة على أخرى، ومسؤولية الشخص هي التأكد من أن العواطف الإيجابية تمثل التأثير المهيمن في عقله. وهنا يأتي قانون العادة المساعدة فبإمكانك تكوين عادة تطبيق واستعمال العواطف والمشاعر الإيجابية حتى تهيمن تلك المشاعر في النهاية على عقلك بشكل لا يمكّن للمشاعر السلبية من دخوله.

وبإمكانك السيطرة على عقلك الباطني وتوجيهه فقط من خلال اتباع هذه التعليمات حرفياً وبتواصل، ويكون تواجد أي شعور سلبي واحد في عقلك الواعي كافياً للقضاء على كل فرص المساعدة البناءة التي يمكن أن يقدمها العقل الباطني.

إذا كنت شخصاً دقيق الملاحظة فلا بد أنك لاحظت أن معظم الناس يلجأون إلى الصلاة فقط بعد اكتمال الفشل كلياً أو أنهم يصلّون خوفاً ووجلاً. والحقيقة هي أن معظم الناس الذين يصلّون يفعلون ذلك بعد فشل كل وسيلة أخرى فإنهم يصلّون وعقولهم مليئة بالخوف والشك اللذَيْن يُعدان من المشاعر التي يتغذى بها العقل الباطني ويمررها إلى الذكاء المطلق اللامحدود الذي يتلقاها ويعمل على معالجتها.

وإذا كنت تصلّي من أجل شيء ما وتخاف خلال صلاتك من إمكانية عدم تحقيق ذلك الشيء أو ألاّ يعمل الذكاء المطلق على معالجة ما تطلبه عندها تكون صلاتك دون جدوى.

تؤدي الصلاة في بعض الأحيان إلى تحقيق ما يصلي الإنسان من أجله. ولو خبرت ذلك في أحد الأيام وتحقق ما صلّيت من أجله عد إلى ذاكرتك لتتذكر حالتك الذهنية خلال تلك الصلاة وسوف تدرك بالتأكيد أن النظرية الموصوفة في هذا الفصل هي أكثر من نظرية.

والوسيلة التي يمكنك بواسطتها الاتصال بالذكاء المطلق أو اللامحدود مشابهة جداً لذبذبات الصوت الذي يُبث من الإذاعة، وإذا فهمت مبدأ عمل الإذاعة والراديو سوف تدرك أنه لا يمكن نقل الصوت قبل تغييره إلى ذبذبات تمكّن الأذن البشرية من التقاطها. وهكذا فإن محطة الإذاعة تلتقط الصوت البشري وتُغيّره بزيادة ذبذباته

بمقدار ملايين المرات، وبهذه الطريقة فقط يمكن نقل طاقة الصوت عبر الفضاء. وبعد حصول ذلك التحويل في الذبذبات تُحمل الطاقة الصوتية (التي كانت في الأصل ذبذبات صوت بشري) إلى أجهزة الراديو التي تعيد تحويل تلك الطاقة إلى ذبذباتها الأصلية بحيث تعاد وتسمع كصوت بشري.

والعقل الباطني هو واسطة تُترجم صلاة الشخص إلى تعابير يفهمها الذكاء المطلق اللامحدود على شكل رسالة ويجلب إلى الشخص ذاته الجواب عن صلاته على شكل خطة محددة أو فكرة محددة لتنفيذ موضوع الصلاة. لهذا إفهم هذا المبدأ جيداً وسوف تعرف أن مجرد الصلاة لا يمكن أن تعمل كوسيلة اتصال بين عقل الإنسان والذكاء المطلق اللامحدود.

يمكن لأي شخص أن يتمنى الغنى والثراء لنفسه وهذا ما يفعله معظم الناس لكن قلة منهم يعرفون أن الخطة الواضحة المحددة زائد الرغبة المشتعلة لتحقيق الثروة هي الوسائل الوحيدة التي يمكن الاعتماد عليها في جمع الثروة.

الفصل الثاني عشر

الدماغ

محطة البث والإستقبال الفكري

والخطوة الثانية عشر نحو الغنى والثراء

لقد عملت قبل أربعين سنة مع مخترع الهاتف أو التلفون الكسندر بل ولاحظت أن كل دماغ بشري هو محطة بث واستقبال لذبذبات الفكر.

وكل دماغ بشري قادر وبطريقة مشابهة لطريقة عمل مبدأ الراديو على التقاط ذبذبات الفكر التي تطلقها أدمغة أخرى.

وهذا القول يملي علينا الأخذ بعين الاعتبار ومقارنة الوصف الذي قُدّم عن الخيال المبدع في الفصل الخاص بالخيال. فالخيال المبدع هو جهاز التلقي والاستقبال في الدماغ وهو الذي يتلقى الأفكار التي تطلقها أدمغة الآخرين، وهو وسيلة الاتصال بين وعي الشخص أو عقله المنطقي والمصادر الأربعة التي يتلقى منها الشخص الحوافز المنبهة للفكر.

وعندما يتم تحفيز وتنبيه العقل أو رفع وتيرة ذبذباته فإنه يصبح أكثر استقبالاً للأفكار التي تصله من المصادر الخارجية.

وتحصل عملية ارتفاع وتيرة الذبذبات الذهنية من خلال العواطف والمشاعر الإيجابية أو المشاعر السلبية لأن هذه المشاعر تزيد تلك الذبذبات.

وتقف عاطفة الرغبة في رأس قائمة العواطف والمشاعر البشرية من حيث الحدة والقوة الدافقة، والدماغ الذي يُنبّه ويُحفّز بعاطفة الرغبة يعمل بسرعة أكثر وأقوى مما يحصل عندما تكون تلك العاطفة خامدة أو غائبة.

ونتيجة تحويل عاطفة الرغبة هي زيادة في وتيرة الفكر إلى درجة يصبح معها الخيال المبدع كثير القدرة على استقبال الأفكار. ومن ناحية أخرى عندما يعمل الدماغ على وتيرة سريعة فإنه لا يجذب فقط الأفكار التي تطلقها أدمغة أخرى بل يعطي لأفكار صاحبه الشعور الضروري لتمكين العقل الباطني من التقاط تلك الأفكار والعمل عليها قبل العقل الباطني.

والعقل الباطني هو محطة الإرسال في الدماغ التي يمكن من خلالها بث ذبذبات الأفكار، أما الخيال المبدع فهو جهاز الاستقبال أو الراديو الذي يلتقط طاقات الفكر والأفكار.

إلى جانب العناصر المهمة للعقل الباطني ووظيفة الخيال المبدع واللذان يكوّنان أجهزة البث والاستقبال في المحطة الإذاعية العقلية لا بد من الأخذ بعين الاعتبار عمل مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية فهو الواسطة التي تطلق عمل تلك المحطة الإذاعية.

ولقد علمت سابقاً من خلال التعليمات الموصوفة في الفصل

الخاص بالاقتراحات الذاتية التلقائية وجود وسيلة محددة يمكن بواسطتها تحويل الرغبة إلى واقع مالي يساويها.

وهكذا فإن عمل المحطة الإذاعية العقلية بسيط نسبياً ويتطلب تذكّر ثلاثة مبادىء فقط وتطبيقها عندما ترغب في استعمال تلك المحطة، وهي مبدأ عمل العقل الباطني، مبدأ عمل الخيال المبدع، ومبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية. ولقد تم وصف الحوافز المنبهة التي تطلق عمل هذه المبادىء الثلاثة ويبدأ الإجراء الإجمالي عادة بتوافر الرغبة.

أعظم القوى هي القوى غير الملموسة

لقد اعتمد الإنسان عبر العصور كثيراً على حواسه الجسدية، فاقتصرت معارفه ومعرفته على الأمور والأشياء المادية التي يراها أو يلمسها أو يزنها أو يقيسها.

ونحن اليوم ندخل في أكثر العصور روعة وهو العصر الذي سوف يعلمنا شيئاً عن القوى غير الملموسة في هذا العالم المحيط بنا، وربما نتعلم أيضاً مع مرورنا في هذا العصر أن «الذات الأخرى» هي أكثر قوة من الذات الجسدية التي نراها عندما ننظر في المرآة.

ويتحدث بعض الرجال في بعض الأحيان عن الأشياء غير الملموسة وهي الأشياء التي لا يمكن إدراكها بأي من الحواس الخمس، وعندما نسمع هؤلاء الأشخاص تتذكر قولهم أننا موجهون بواسطة قوى غير مرئية وغير ملموسة.

ولا يملك الجنس البشري قوة التعامل مع هذه القوى غير الملموسة أو توجيهها كما يريد. ولا يملك الإنسان القدرة على فهم القوة غير الملموسة للجاذبية التي تُبقي الكرة الأرضية معلقة في الهواء وتحفظ الإنسان من السقوط عنها لكنه يملك قدرة قليلة على توجيهها والسيطرة عليها. وهكذا فإن الإنسان منصاع كلياً للقوة غير الملموسة التي تأتي مع العاصفة الرعدية وهو أيضاً عاجز تقريباً في ظل وجود القوة غير الممموسة للكهرباء.

لكن هذه لا تُعد إطلاقاً نهاية جهل الإنسان بالأمور غير المرئية وغير الملموسة لأنه أيضاً لا يفهم ويجهل القوة غير الملموسة (والذكاء) الكمنة في تربة الأرض وهي القوة التي توفر له الطعام الذي يأكله والملابس التي يرتديها وكل قطعة نقود يحملها في جيبه.

القصة الدرامية للدماغ

أخيراً وليس آخراً يفهم الإنسان الذي يتباهى بثقافته ومعرفته القليل أو لا يفهم شيئاً عن القوة غير الملموسة للفكر التي هي أعظم القوى. وهو يعرف القليل عن الدماغ الجسدي وشبكة آلاته الواسعة التي تُترجم قوة الأفكار إلى واقع مادي. لكن الإنسان اليوم يدخل عصراً يتوقع أن ينوّره قليلاً في هذا الموضوع. فلقد بدأ العلماء توجيه انتباههم إلى دراسة هذا الشيء المدهش المسمى دماغاً، ورغم أنهم في المراحل الأولى من دراساتهم لكنهم كشفوا معرفة كافية لإدراك أن لوحة المفاتيح المركزية في الدماغ البشري المكوّنة من عدد الخطوط التي توصل خلايا الدماغ ببعضها البعض تساوي الرقم 1 يتبعه من اليمين 15 مليون صفر.

الرقم مدهش حقاً إلى درجة أن الأرقام الفلكية العاملة بمئات ملايين السنين الضوئية تصبح ضئيلة بالمقارنة به. فلقد تم تحديد وجود ما بين 10,000,000,000 و14,000,000,000 خلية عصبية في قشرة المخ البشري ونحن نعرف اليوم أن هذه الخلايا منظمة في أنماط محددة وأن تنظيمها غير عشوائي بل منهجي. فهنالك وسائل طُورت مؤخراً في مجال القياس الكهربائي الجسدي قادرة على تسجيل تيارات عمل كهربائي في خلايا محددة وفي أماكن محددة وعلى تضخيم تلك التيارات بواسطة أنابيب لاسلكية وتسجيل الفروقات ما بين عمل الخلايا وصولاً إلى واحد من مليون فُولت.

ولا يمكن تصوُّر وجود هذه الشبكة من الآلات المعقدة لهدف واحد هو القيام بمهام جسدية متصلة بصيانة ونمو الجسد. لذلك أليس من المحتمل أن هذا النظام ذاته الذي يعطي بلايين الخلايا في الدماغ، واسطة الاتصال فيما بينها، يوفر أيضاً وسيلة الاتصال بقوى أخرى غير ملموسة؟

لقد توصّلتْ أبحاث كثيرة في جامعات عدة تقوم بأبحاث منظمة في حقل هذه الظاهرة العقلية (الاتصال بقوى غير ملموسة) إلى استنتاجات موازية لما هو موصوف في هذا الفصل وفي الفصل التالي من الكتاب، ألخص فيما يلي إحدى تلك الأبحاث:

ما هو التخاطر أو اتصال عقل بآخر بطريقة غير عادية؟

لقد توصل أحد الأساتذة في إحدى الجامعات الأميركية (جامعة ديوك) بعد أكثر من مئة ألف اختبار إلى تحديد وجود «التخاطر»

(توارد الخواطر) و«الاستبصار» (القدرة على رؤية ما هو خارج نطاق البصر) ولقد لُخِّصت نتائج تلك الاختبارات في إحدى المجلات الأميركية وهي تتحدث عما يبدو معقولاً استنتاجه فيما يخص الطبيعة الحقيقية لأنماط الإدراك ما فوق الحسي.

وهكذا يبدو وجود التخاطر والاستبصار محتملاً بقوة عند الكثير من العلماء نتيجة تلك الأبحاث، والاختبار الأساسي هو كالتالي: يُطلب إلى العديد من المشتركين في الاختبار تسمية بطاقات أوراق اللعب ووصفها في علبة خاصة دون النظر إليها ودون أي اتصال حسي بها. فاتضح أن العديد من الرجال والنساء سموا ووصفوا البطاقات بالشكل الصحيح حيث كان احتمال أن يكون ذلك بالصدفة ضئيلاً جداً جداً.

لقد تمكن هؤلاء الرجال والنساء من فعل ذلك بواسطة قوى لا تبدو حسية إذا افترضنا وجودها، ولا يوجد أي عضو جسدي قادر على ذلك، حتى أن الاختبارات التي أجريت، كانت تُبطل إمكانية حدوث ما يمكن أن يُفسَّر بتواجد إشعاع فيزيولوجي مادي ومن مسافات تبطل ذلك الإشعاع. وهكذا لا تُبطل المسافات وجود التخاطر أو الاستبصار رغم أن قوتهما قد تتباين بفعل مؤثرات فيزيولوجية كما يحصل مع طاقات أخرى للعقل. وما يناقض الرأي الشائع هو أن قوة التخاطر والاستبصار لا تتحسن خلال نوم صاحبهما أو عندما يكون في حالة شبه النوم بل تتحسن عندما يكون يقظاً ومتنبهاً. ولقد اكتشفت الأبحاث أيضاً أن المخدرات تخفف من قوة التخاطر والاستبصار، بينما تعمل المنبهات والحوافز على تفعيلها

وتقويتها. والاستنتاج الرئيسي هو أن التخاطر والاستبصار هما موهبة واحدة لدى الإنسان وهما الملكة العقلية التي تبصر الورق في العلبة، وفي الوقت ذاته تقرأ الأفكار الكامنة في عقل شخص آخر. ويوجد الكثير من البراهين للاعتقاد بحقيقة وجود هذه القوة والاستنتاج الأخير هو أن كل التنبؤات والإحساسات الباطنية والأحلام التي تتحقق وسائر تجارب ما فوق الحواس تحصل بفعل تلك الملكة العقلية. لكنني لا أطلب من القارىء قبول هذه الاستنتاجات إلا إذا كان ذلك ضرورياً.

كيفية ربط العقول في فريق عمل واحد

وفقاً لما تم وصفه عن الحالات التي تمكِّن العقل من التجاوب مع أنماط إدراك ما فوق الحسي أشعر نفسي قادراً على إضافة حقيقة أنني اكتشفت مع أعواني ما نظن أنها الحالات المثالية التي لا بد من توافرها لتنبيه العقل حيث تُنفِّذ الحاسة السادسة الموصوفة في الفصل التالي مهامها بالشكل الملائم والعملي.

هذه الحالات أو الأحوال والظروف المناسبة تحصل أو تتكوَّن بفعل تحالف وثيق بين شخصين أو أكثر يعملان بالاختبار والممارسة على اكتشاف كيفية تنبيه وتحفيز عقولهم (بفعل مبادىء عمل موصوفة في الفصل التالي) فيتمكنون بواسطة عملية مزج عقولهم في عقل واحد من الوصول إلى حل الكثير من المشاكل التي تواجههم على الصعيد الشخصي أو في الأعمال.

والإجراء نفسه بسيط جداً إذ تجلس مجموعة الأشخاص على

طاولة اجتماعات وتبيِّن بوضوح المشكلة القائمة ثم يبدأ النقاش حولها ويقوم كل شخص بالمساهمة في النقاش بأي فكرة قد تطرأ له.

والغريب في هذه الوسيلة لتنبيه العقل وتحفيزه هو أنها تضع كل شخص مشارك في النقاش في حالة اتصال بمصادر للمعرفة غير معلومة وخارج تجربة كل شخص مشارك.

وإذا سبق وفهمت المبدأ الموصوف في الفصل الخاص بالمجموعة العقلية أو الدماغ المفكر ستدرك حتماً أن إجراء الطاولة المستديرة هذا هو التطبيق العملي لذلك المبدأ.

وهكذا تُبيِّن وسيلة التنبيه العقلي هذه ومن خلال نقاش منسجم لمواضيع محددة بين أشخاص عدة الاستعمال الأبسط والأكثر تطبيقاً لمبدأ المجموعة العقلية أو الدماغ المفكر.

ويمكن لأي شخص يتبنى خطة عمل مشابهة ويتّبعها ويمارسها أن يصل إلى امتلاك معادلة النجاح التي وُصفت في الفصل الأول من الكتاب ويمكنك أن تعيد قراءة هذا الفصل مراراً لهذا الغرض حتى بعد انتهائك من قراءة الكتاب.

الفصل الثالث عشر

الحاسة السادسة

مدخل إلى معبد الحكمة

الخطوة الثالثة عشر نحو الغنى والثراء

المبدأ الثالث عشر والأخير في هذا الكتاب هو الحاسة السادسة التي يمكن للذكاء المطلق بواسطتها أن يتصل طوعياً دون أي جهد أو متطلبات بصاحب تلك الحاسة أو أي شخص آخر.

والمبدأ هو أوج فلسفة هذا الكتاب ويمكن فهمه واستيعابه وتطبيقه فقط بعد استيعاب كل المبادىء الأخرى السابقة.

والحاسة السادسة هي ذلك الجزء من العقل الباطني الذي عرّفناه بالخيال المبدع، وكذلك عرّفناه بأنه جهاز الاستقبال الذي تومض من خلاله الأفكار والخطط في العقل، ويسمى ذلك الوميض في بعض الأحيان إحساساً باطنياً أو إلهاماً.

ويعجز الإنسان عن وصف الحاسة السادسة خصوصاً عند الشخص الذي لم يستوعب سائر مبادىء فلسفة هذا الكتاب لأن شخصاً كهذا لا يملك المعرفة ولا الخبرة التي تمكنه من قياس المبادىء بالحاسة السادسة. ويأتي فهم الحاسة السادسة فقط من

خلال التأمل وبفعل تطور ذهني داخلي. وبعد امتلاكك المبادىء الموصوفة في هذا الكتاب تصبح مهيأ لقبول القول التالي كحقيقة قد لا تكون في أحوال أخرى قابلة للتصديق:

سوف تتلقى بمساعدة حاستك السادسة كل الإنذارات الضرورية عن أي أخطار وشيكة قبل وقت من حدوثها لكي تتجنبها، وسوف تبلغك حاستك السادسة أيضاً بالفرص المتاحة لك قبل وقت من حصولها حتى تتمكن من استغلالها.

وهكذا يأتي لمساعدتك مع تطوير حاستك السادسة «ملاك حارس» يفتح لك في كل الأوقات الباب إلى الحكمة.

معجزات الحاسة السادسة

أنا لا أؤمن بالمعجزات ولا أدافع عنها لأنني أملك ما يكفي من المعرفة، وأفهم بأن الطبيعة لا يمكن أن تحيد أبداً عن قوانينها الراسخة، وبعض تلك القوانين مبهمة إلى درجة أنها تصنع ما يبدو أنه من «المعجزات»، ومن خلال خبرتي تأتي الحاسة السادسة قريباً من كونها إحدى تلك المعجزات.

جل ما أعرفه هو أنه توجد قوة أو مسبب أول أو ذكاء يخرق كل ذرات المادة ويشمل بل يطوّق كل وحدة من الطاقة التي يدركها الإنسان، وأن هذا الذكاء المطلق أو اللامحدود يحوّل النبات إلى شجر ويسبب تدفق الماء عبر التلال تجاوباً مع قانون الجاذبية ويتبع النهار بالليل والشتاء بالصيف فيحافظ كل شيء على مكانه وعلاقته

بالنسبة إلى الشيء الآخر. ويمكن حث هذا الذكاء من خلال مبادىء فلسفة هذا الكتاب على المساعدة في تحويل الرغبات إلى أشكال مادية واقعية ملموسة. هذه هي المعرفة التي أملكها لأنني خبرتها واختبرتها.

ولقد عملت على قيادة القارىء خطوة خطوة في الفصول السابقة إلى هذا المبدأ الأخير، وإذا امتلكت مضمون كل من المبادىء السابقة تصبح مهيأ الآن لقبول كل ادعاءاتي المدهشة في هذا الفصل دون تشكيك.

لكن إذا لم تستوعب تلك المبادىء فلا بد من أن تعود وتفعل ذلك قبل أن تتمكن من تحديد ما إذا كانت الادعاءات الواردة في هذا الفصل حقيقة واقعة أم من نسج الخيال.

وخلال إحدى فترات عمري التي يمكن أن تسمى فترة «الاعجاب بالابطال» وجدت نفسي محاولاً تقليد أولئك الذين أملك أقوى الإعجاب بهم واكتشفت أن عنصر الإيمان الذي من خلاله سعيت لأحاكي ابطالي أعطاني قدرة كبيرة على فعل ذلك بكل نجاح.

دع الرجال العظماء يصنعون حياتك وينظّمونها

خلال تلك الفترة من عمري لم أبتعد بتاتاً عن عادة الاعجاب بالابطال هذه، وعلّمتني تجاربي أن أفضل شيء يأتي بعد كون الانسان عظيماً هو أن يحاكي إنساناً عظيماً آخر بالمشاعر والعمل قدر الإمكان.

وقبل وقت طويل من أي محاولة لي للكتابة أو الخطابة اتبعت

عادة إعادة تشكيل شخصيتي من خلال محاولة محاكاة رجال تأثرت بحياتهم وأعمالهم ومن بينهم امرسون، باين، أديسون ونابليون ولنكولن وداروين وفورد وغيرهم وكنت في كل ليلة وعلى مدى سنوات عدة أعقد اجتماعاً وهمياً مع هذه المجموعة من الرجال الذين كنت أسميهم «بالمرشدين غير المرئيين» وتكوّن الإجراء من التالي: قبل الذهاب إلى النوم في الليل كنت أغلق عيني وأشاهد في خيالي هذه المجموعة من الرجال جالسة معي حول الطاولة، ولم أملك فقط فرصة الجلوس بين هؤلاء الرجال الذين أعتبرهم عظماء بل كنت فعلياً اترأس المجموعة وأهيمن عليها.

وكان لي هدف محدد جداً في تحريك خيالي بواسطة تلك الاجتماعات الليلية، هو أن أعيد بناء شخصيتي بحيث تمثل تركيباً من الشخصيات المختلفة لأولئك المرشدين الوهميين. وبما أنني أدركت في وقت مبكر من حياتي أنه يجب عليّ أن أتغلب على عائق كوني مولوداً في بيئة من الجهل والإيمان بالخرافات حددت لنفسي عمداً مهمة إعادة الولادة الطوعية بواسطة هذه الوسيلة الوهمية التي وصفتها للتو.

بناء الشخصية الجديدة بواسطة الاقتراحات الذاتية التلقائية

كنت أعرف بالطبع أن كل الرجال قد أصبحوا على ما هم عليه بسبب أفكارهم ورغباتهم المهيمنة، وكنت أعرف أن كل رغبة دفينة تملك تأثيراً يدعو ويحفّز الشخص إلى السعي لأي تعبير خارجي يمكنه تحويل تلك الرغبة إلى واقع. وكنت أعرف أيضاً أن مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية هو عنصر قوي في بناء الشخصية وهو في الواقع المبدأ الوحيد لبناء تلك الشخصية.

ومن خلال معرفتي مبادىء عمل العقل كنت مسلحاً جيداً بكل الأدوات المطلوبة لإعادة بناء شخصيتي، وكنت أدعو في تلك الاجتماعات الوهمية مع المرشدين أو مع أعضاء حكومتي إلى أن يقوم كل منهم بتقديم المعرفة التي كنت أرغب أن يساهم فيها، فكنت أقول ما يلي لكل شخص:

العضو الأول: (امرسون) أرغب في اكتساب فهمك المدهش للطبيعة والذي جعل حياتك مميزة وأطلب منك أن تسجل انطباعاً جيداً في عقلي الباطني بكل المميزات التي تتملكها والتي مكّنتك من فهم قوانين الطبيعة والتكيّف معها.

العضو الثاني: (بوربينك) أطلب منك أن تمرر لي المعرفة التي مكّنتك من التوفيق بين قوانين الطبيعة واستعمالها لصنع أطعمة وزراعات جديدة.

العضو الثالث: (نابوليون) أرغب في أن أمتلك منك بالمحاكاة قدرتك المدهشة على إلهام الرجال وإثارة روح مصممة على العمل فيهم، وكذلك أرغب في امتلاك روح الإيمان المتجدد التي مكنتك من تحويل الهزيمة إلى نصر والتغلب على كل العوائق المربكة.

العضو الرابع: (باين) أرغب في اكتساب حرية التفكير والشجاعة والوضوح في التعبير عن المعتقدات التي جعلتك إنساناً مميزاً!

العضو الخامس: (داروين): أرغب في اكتساب قدرتك المدهشة على الصبر وعلى دراسة الأسباب والنتائج المتصلة ببعضها دون تحيّز أو إجحاف.

العضو السادس (لنكولن): أرغب أن تساعدني في بناء الحس بالعدل في شخصيتي وروح الصبر التي لا تتعب وحس الفكاهة والتفهم الإنساني والقدرة على الاحتمال والتي كانت كلها من مميزاتك.

العضو السابع: (كارنيجي) أرغب في أن أكتسب منك فهماً عميقاً لمبادىء الجهد المنظم التي استعملتها بفعالية في بناء إمبراطورية صناعية.

العضو الثامن: (فورد): أرغب في أن أكتسب منك روح المثابرة والتصميم والإتزان ورباطة الجأش والثقة بالنفس التي مكّنتك من التغلب على الفقر وتنظيم وتوحيد وتيسير جهود البشر حتى أساعد الآخرين على اتباع خطواتك.

العضو التاسع: (أديسون): أرغب في اكتساب روح الإيمان المدهشة عندك التي ساعدتك على اكتشاف الكثير من أسرار الطبيعة وروح العمل والكدح دون مقابل والتي مكّنتك من استخراج النصر من قلب الهزيمة.

قوة الخيال

قد تتباين وسائلي وأساليبي في مخاطبة أعضاء حكومتي الوهمية وفقاً للشخصيات التي أرغب في اكتساب مميزاتها وحسب دراستي التي شملت سير حياة الكثيرين بجهد وعناية. فبعد مرور أشهر على هذا الإجراء الوهمي دُهشت، لأنّ تلك الشخصيات الوهمية أصبحت جزءاً واقعياً من حياتي.

فكل واحد من الرجال التسعة كان يملك مزايا فردية أدهشتني، فمثلاً كان لنكولن يملك عادة الوصول متأخراً وكان دائماً يعطي تعبير الجدّية على وجهه ونادراً ما يبتسم.

لكن ذلك لا ينطبق على الآخرين الذين كان يتميز بعضهم بسرعة البديهة وسرعة الإجابة في اجتماعات الحكومة الوهمية إلى درجة كانت تفاجىء الآخرين.

ولقد أصبحت اجتماعاتي الوهمية مع أعضاء الحكومة جزءاً من إحساساتي الواقعية إلى درجة أنني خفت من تأثيرها ونتائجها. فأوقفت العمل بها شهور عدة كي لا أجد نفسي أعيش في عالم غير واقعي وأُبعد عن إدراكي حقيقة أن تلك الاجتماعات هي من صنع خيالي أنا فقط.

وهذه هي أول مرة التي أملك شجاعة الاعتراف بهذه التجربة للآخرين خوفاً من أقوال الناس وحتى لا يساء فهمي، ولذلك أشدد أنني مدرك تماماً الواقع الوهمي لتجربتي واتها كامنة في الخيال فقط. ورغم ذلك قادتني التجربة إلى مسارات المغامرة وتقدير حياة الرجال العظماء وشجعتني على السعي المبدع وأعطتني الجرأة للتعبير عن أفكاري الحقيقية الصادقة.

معرفة مصدر الإلهام « وقرع بابه»

يقع في مكان ما ضمن البناء الخليوي للدماغ عضو يتلقى ذبذبات الفكر التي تسمى عادة بالإحساسات الداخلية، وحتى اليوم

لم يكتشف العلم مكان هذه الحاسة السادسة ولكن هذا ليس مهماً. ويبقى الحقيقة أن البشر لا يتلقون المعرفة الأكيدة والدقيقة من مصادر غير الحواس الجسدية ويتم استقبال تلك المعرفة بشكل عام عندما يكون العقل تحت تأثير تنبيه استثنائي.

وأي حالة طارئة يمكن أن تثير العواطف والمشاعر وتسبب زيادة في خفقان القلب وغالباً ما تؤدي إلى إطلاق عمل الحاسة السادسة، وأي شخص مرّ بتجربة الاقتراب من حادث اصطدام بسيارته خلال قيادته يعرف أن الحاسّة السادسة غالباً ما تأتي في تلك الحالات لإنقاذه ومساعدته في غضون ثوانٍ على تجنب الاصطدام.

وأذكر هذه الحقائق كمقدمة لحقيقة أخرى أقولها الآن وهي إنني وجدت خلال اجتماعاتي مع مستشاريّ الوهميين أن ذهني كان أكثر تقبلاً للأفكار والآراء وأمور المعرفة التي كانت تصلني عبر الحاسة السادسة.

وفي مناسبات عديدة وخلال مواجهتي بعض الحالات الطارئة كانت المواجهة تشكل خطراً حقيقياً على حياتي لكنني كنت أجد توجيهاً وإرشاداً عجائبياً للتغلب على تلك الصعوبات بتأثير من أعضاء حكومتي الوهمية ومستشاري الوهميين.

وكان هدفي الأصلي من عقد تلك الاجتماعات الوهمية مع أشخاص وهميين فقط التأثير في عقلي الباطني من خلال مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية إلى جانب الرغبة في اكتساب بعض المميزات الشخصية. ومؤخراً تحوّلت تجربتي هذه في اتجاه آخر

حيث أحمل اليوم مستشاريّ الوهميين كل مشكلة صعبة تواجهني وتواجه القريبين مني، وغالباً ما تكون النتائج مدهشة رغم أنني لا أعتمد كلياً وبشكل مطلق على هذا النوع من الاستشارات.

الحاسة السادسة هي قوة جبّارة بطيئة النمو

ليست الحاسة السادسة شيئاً ينطلق بفعل إرادي بل تأتي القدرة على استعمال هذه القوة العظيمة ببطء ومن خلال تطبيق المبادىء الأخرى الواردة في هذا الكتاب.

وأينما كنت وبغض النظر عن هدفك من قراءة هذا الكتاب، بإمكانك الاستفادة منه دون الحاجة إلى فهم المبدأ الموصوف في هذا الفصل، وهذا يصح، على الأخص، إذا كان هدفك الرئيسي هو جمع المال أو أشياء مادية أخرى.

لكنني أدخلت هذا الفصل عن الحاسة السادسة في الكتاب لأنه مُصمَّمٌ لهدف توفير فلسفة كاملة مكتملة تمكّن الأشخاص من إرشاد أنفسهم دون خطأ نحو تحقيق ما يطلبونه من الحياة. ونقطة البداية في كل إنجاز هي الرغبة، أما نقطة الوصول أو النهاية فهي ذلك النوع من المعرفة التي تقود إلى الفهم - فهم الذات وفهم الآخرين وفهم قوانين الطبيعة وإدراك ومعرفة السعادة.

وهذا النوع من الفهم يأتي بكلّيته، أي بشكله الكامل فقط من خلال الاعتياد على استعمال مبدأ الحاسة السادسة.

وبعد قراءتك هذا الفصل لا بد أن تكون قد لاحظت ارتفاعك

إلى مستوى عالٍ من التنبيه والإثارة العقلية وهذا رائع. ويمكنك أن تعود بعد شهر إلى قراءة الفصل ذاته لتكتشف أن عقلك قد ارتفع إلى مستوى أعلى من الإثارة والتنبيه. كرّر هذه التجربة من وقت إلى آخر دون اهتمام بكمية ما تتعلمه لأنك في النهاية سوف تجد نفسك ممتلكاً قوة تمكّنك من التخلص من كل إحباط وخيبة أمل والتغلّب على الخوف والتردّد بحيث تلجأ إلى استعمال خيالك بكل حرية. وعندها تكون قد لمست ذلك «الشيء» المجهول الذي كان الروح المحرّكة لكلّ مفكر عظيم ولكل عظيم في الزعامة والفن والموسيقى والكتابة وفي أمور الدولة والحكم. عند ذلك تصبح في موقع يمكّنك من تحويل رغباتك إلى ما يماثلها مادياً أو مالياً بسهولة تماثل سهولة الاستسلام عند أول علامة معارضة ومواجهة.

الفصل الرابع عشر

أشباح الخوف الستة

إعرف مخزون قدراتك ونفسك مع قراءتك هذا الفصل واعرف ما هو عدد الأشباح التي تقف في وجهك

قبل أن تتمكّن من وضع أي جزء من هذه الفلسفة قيد الاستعمال الناجح يجب أن يكون عقلك جاهزاً لاستقباله، وهذا ليس صعباً بل يبدأ بدراسة وتحليل وفهم الحالات الثلاث المعادية لك والتي يتوجب عليك إبعادها عن طريقك وهي - التردد والشك والخوف.

ولا يمكن للحاسة السادسة أن تعمل وتنفذ مهامها في حال بقاء أي من تلك الحالات السلبية الثلاث في ذهنك فردية أو مجتمعة لأن كلاً منها متصل بالآخر بعلاقة حميمة.

فالتردد هو نبتة الخوف، وتذكّر هذا خلال القراءة لأن التردّد يتبلور ليصبح شكّاً ويمتزج الإثنان ليصبحا خوفاً. وغالباً ما تكون عملية المزج بطيئة، وهذا هو سبب خطر هذه الحالات الثلاث المعادية للإنسان لأنها تنبت وتنمو دون أن يدرك صاحبها وجودها.

وتصف بقية هذا الفصل الغاية التي لا بد من تحقيقها قبل البدء

باستعمال فلسفة الكتاب كلياً وبشكل عملي، وتحلل أيضاً الحالة التي أوصلت أناساً كثيرين إلى الفقر، وتثبت حقيقة لا بد أن يفهمها كل أولئك الذين يجمعون الثروات سواء أكانت ثروة مالية أو ثروة عقلية أكثر قيمة من المال.

وهدف هذا الفصل هو تركيز الانتباه على مسببات المخاوف الأساسية الست وعلاجها. فقبل أن تتغلب على أي عدو يجب أن تعرف إسمه وعاداته والملجأ الذي يلتجىء إليه أو ملاذه الأخير. ومع قراءتك الفصل حلّل نفسك بعناية وحدد أي من المخاوف الستة المعروفة لاصقة بك في حال وجود أي منها.

فيجب ألاّ تخدعك عادات هذه الحالات المعادية المعقدة لأنها في بعض الأحيان تبقى متخفية ضمن العقل الباطني حيث من الصعب العثور عليها ومن الأصعب إزالتها.

المخاوف الأساسية الست

توجد ست مخاوف أو حالات خوف أساسية يعاني منها الإنسان، فردية أو مركبة في أي وقت من الأوقات، والأشخاص المحظوظون هم الذين لا يعانون من هذه المخاوف مجتمعة كلها. وهذه المخاوف وفقاً لترتيب ظهورها هي:

الخوف من الفقر.
الخوف من انتقادات الآخرين.
الخوف من المرض وتدهور الصحة.

} هذه المخاوف هي أكثر ما يقلق الإنسان.

الخوف من فقدان حب شخص ما.

الخوف من التقدم في السن.

الخوف من الموت.

وكل المخاوف الباقية ثانوية ويمكن إدخالها ضمن أي من المخاوف الرئيسية الست.

وليست المخاوف أكثر من حالات ذهنية، والحالة الذهنية لكل إنسان خاضعة للسيطرة والتوجيه.

ولا يمكن للإنسان أن يصنع شيئاً لا يتصوّره مسبقاً على شكل دافع فكري. ويلي هذه الحقيقة قول أكثر أهمية وهو أن الدوافع الفكرية للإنسان تبدأ فوراً بترجمة نفسها إلى واقع مادي سواء كانت تلك الأفكار طوعية أو لا إرادية. والدوافع الفكرية التي تحصل بفعل الصدفة (مثل الأفكار التي تطلقها عقول أخرى) يمكن أن تحدد المصير المالي والمهني والاجتماعي للشخص تماماً مثل فعل الدوافع الفكرية الذاتية التي يصنعها الإنسان عمداً بذاته وبتصميمه.

ونحن هنا نضع الأسس لتقديم حقيقة ذات أهمية كبيرة للشخص الذي لا يفهم لماذا يبدو بعض الأشخاص «محظوظين» بينما يتملّك سوء الحظ أشخاصاً آخرين يملكون القدرة ذاتها والتدريب ذاته والخبرة والعقل ذاتهما. ويمكن شرح هذه الحقيقة بالقول إن كل إنسان يملك القدرة على السيطرة على عقله وتوجيهه، وأنه بذلك وبوضوح يمكن له ولأي شخص ان يفعل الشيء ذاته، أن ينفتح على الدوافع الفكرية «المتسوّلة» التي تنطلق من عقول الآخرين، أو أن

يقفل عقله كلياً ولا يقبل سوى الاندفاعات الفكرية التي يختارها.

ولقد منّت الطبيعة على الإنسان بالسيطرة الكاملة على كل شيء باستثناء شيء واحد هو الفكر، وهذه الحقيقة مضافاً إليها الحقيقة الإضافية بأن كل شيء يصنعه الإنسان يبدأ على شكل فكرة تقوده أقرب إلى المبدأ الذي يُمكّنه من التغلّب على الخوف.

وإذا كان صحيحاً أن كل الأفكار تملك نزعة تغطية نفسها بواقع مادي يماثلها (وهذا صحيح دون أدنى شك) فالصحيح أيضاً هو أن الدوافع الفكرية للخوف والفقر لا يمكن أن تُترجم إلى شجاعة وكسب مالي.

الخوف من الفقر

لا توجد تسوية بين الفقر والغنى! فالطريقان اللذان يقودان إلى الفقر والغنى يسيران في اتجاهين معاكسين، وإذا كنت ترغب في الغنى والثروة يجب عليك أن ترفض قبول أي ظرف يقودك إلى الفقر. (وكلمة غنى تُستعمل بمعناها العريض أي الغنى المادي والمالي والروحي والعقلي) ونقطة بداية المسار التي تقود إلى الغنى هي الرغبة.

وقد تلقيت في الفصل الأول تعليمات كاملة عن الاستعمال المناسب والملائم للرغبة، وفي هذا الفصل عن الخوف تتلقى تعليمات كاملة لتحضير عقلك للاستعمال التطبيقي للرغبة.

هذا إذن هو المكان الذي تعطي لنفسك فيه تحدياً يحدد مدى

استيعابك فلسفة الكتاب، وهذه هي النقطة التي تمكّنك من التنبؤ بدقة بما يخبئه المستقبل لك. وإذا كنت بعد قراءة هذا الفصل مستعداً لقبول الفقر يمكنك أيضاً أن تصمم في ذهنك على استقبال الفقر، وهذا أحد القرارات التي لا يمكنك تجنبها.

وإذا كنت تطلب الغنى حدد شكل ونوع ذلك الغنى وكم هو المطلوب منه ليرضيك. وقد أعطيت في هذا الكتاب خريطة طرق تقودك إذا اتبعتها إلى الطريق نحو الغنى، وإذا كنت مهملاً في انطلاقتك منذ البداية أو توقفت قبل الوصول إلى الغاية لا يمكنك سوى لوم نفسك فقط. فالمسؤولية عندها تقع عليك وحدك وما من حجة يمكن أن تنقذك من قبول وتحمل المسؤولية إذا أخفقتَ أو رفضت قبول الغنى في الحياة والثروات التي تقدمها الحياة، لأن قبولك يدعو إلى شيء واحد ـ وهو الشيء الوحيد الذي يمكنك السيطرة عليه ـ وهو الحالة الذهنية. والحالة الذهنية هي شيء يأخذه الإنسان على عاتقه ولا يمكن شراؤها بل يجب صنعها ذاتياً.

أكثر المخاوف تدميراً

الخوف من الفقر حالة ذهنية فقط لكنه كافٍ لتدمير فرص الشخص بتحقيق أي إنجاز في أي ميدان كان.

وهذا الخوف يُشل مَلَكة المنطق العقلي، ويدمر مَلَكة الخيال، ويقتل الاعتماد على الذات، ويقوض أسس الحماس، ويمنع المبادرة ولا يشجع عليها، ويقود إلى عدم وضوح الهدف، ويشجع التردد والمماطلة والتأجيل ويجعل من المستحيل تحقيق ضبط النفس

والسيطرة عليها. والخوف من الفقر يسلب السحر من شخصية الإنسان، ويبدد تركيز الجهد ويوزعه، ويتغلب على المثابرة، ويحوِّل قوة الإرادة إلى تفاهة ويدمِّر الطموح ويُضعف الذاكرة ويدعو إلى الفشل بكل أشكاله.

والخوف من الفقر يقتل الحب، ويغتال أفضل المشاعر في القلب، ولا يشجع الصداقة، ويجلب الكوارث بكل أشكالها، ويقود إلى الأرق وعدم النوم والبؤس والشقاء. كل هذا، على الرغم من الحقيقة الواضحة بأننا نعيش في عالم يتوفَّر فيه كل شيء يرغب فيه القلب، حيث لا يمكن لشيء أن يقف بيننا وبين رغباتنا باستثناء عدم وجود هدف واضح لدينا.

وهكذا فإن الخوف من الفقر هو دون شك أكثر المخاوف الست تدميراً وقد وضعته في رأس القائمة لأنه الأصعب في إطار التغلب على المخاوف، وقد نما الخوف من الفقر، من نزعة الإنسان الموروثة بنهب أخيه الإنسان اقتصادياً. فالحيوانات الأدنى من الإنسان جميعها تندفع بفعل الغريزة لكن قدرتها على التفكير محدودة، لهذا تنهب وتفترس بعضها البعض، أما الإنسان، وبالحدس الذي يتفوق به على الحيوان وبقدرته على التفكير والمنطق، لا يفترس أخيه الإنسان جسدياً بل يرضى بافتراسه مالياً. والإنسان جشع إلى درجة أنه قد تم في التاريخ صياغة كل القوانين لحمايته من أخيه الإنسان.

ولا يمكن لأي شيء أن يجلب للإنسان المعاناة والذل مثل الفقر؛ وأولئك الذين خبروا الفقر هم فقط الذين يفهمون المعنى الكامل لهذه الجملة الأخيرة.

وهكذا فليس عجيباً أن يخاف الإنسان من الفقر فلقد تعلم عبر خط طويل من التجارب المتوارثة أنه لا يمكن الوثوق ببعض الأشخاص في قضايا المال والأمور المادية على الأرض.

والإنسان متلهف جداً لامتلاك الثروة إلى درجة أنه يمكن أن يستولي عليها بأي وسيلة كانت ـ ربما بوسائل قانونية ـ أو أي وسائل أخرى ممكنة إذا كان ذلك ضرورياً.

ويمكن للتحليل الذاتي أن يبرز نقاط ضعف قد لا يعترف بها الإنسان، وهذا النوع من الامتحان الذاتي ضروري لجميع أولئك الذين يطلبون من الحياة ما هو أكثر من المستوى العادي أو الفقر. وتذكر مع امتحانك لذاتك نقطة نقطة أنك المحكمة والمحلفين في الوقت ذاته، وكذلك الإدعاء والدفاع في الوقت ذاته، وأنك المتهم والضحية في الوقت ذاته، وأنك خاضع للمحاكمة. لذلك واجه الحقائق بصراحة ووضوح واسأل نفسك أسئلة محددة واطلب أجوبة مباشرة، وعندما ينتهي الامتحان سوف تعرف المزيد عن نفسك. وإذا شعرت بأنك لن تكون قاضياً عادلاً وغير متحازٍ في هذا الامتحان الذاتي اطلب مساعدة شخص يعرفك جيداً ليعمل كقاضي خلال امتحانك ذاتك. فأنت تسعى خلف الحقيقة ويجب عليك أن تحصل عليها بأي كلفة رغم أنها قد تحرجك موقتاً.

وإذا سُئِلَتْ أكثرية الناس عن أكثر شيء يخافونه سيجيبون «لا نخاف شيئاً»، وذلك الجواب غير دقيق لأن قلة من الناس يدركون أنهم مقيَّدون ومعاقون ومضروبون جسدياً وروحياً بخوف ما. والشعور بالخوف عميق ومعقد إلى درجة أنه قد يلازم صاحبه مدى الحياة دون

أن يدرك الأخير وجوده. والتحليل الذاتي الشجاع هو وحده الذي يبرز وجود هذا العدو الشامل، وعندما تبدأ تحليلاً كهذا إبحث بعمق داخل شخصيتك، وفيما يلي أقدم إليك لائحة بالعوارض التي يجب عليك أن تبحث عنها:

عوارض الخوف من الفقر

اللامبالاة: يتم التعبير عن هذا العارض عادة في شكل النقص في الطموح والاستعداد الإداري لتحمل الفقر وقبول أي تعويض توفره الحياة دون تذمر؛ الكسل العقلي والجسدي، النقص في المبادرة وفي الخيال والحماس وضبط النفس.

التردد: عادة الإعتماد على الآخرين في التفكير والبقاء دائماً في موقع الحذر.

الشك: يتم التعبير عنه بشكل أعذار وحجج مصاغة للتبرير وتغطية الأمور أو الاعتذار عن الفشل، وفي بعض الأحيان يتم التعبير بشكل حسد وغيرة من الأشخاص الناجحين أو بانتقادهم.

القلق: يتم التعبير عنه بالتركيز على عيوب الآخرين والنزعة إلى إنفاق ما هو أكثر من المدخول وإهمال المظهر الشخصي الخارجي والعبوس والتجهم. كذلك يتم الإسراف في شرب الكحول وربما باستعمال المخدرات وكذلك يبدو الشخص القلق متوتر الأعصاب مع نقص في الإتزان ورباطة الجأش ووعي الذات.

الحذر الزائد: أو المبالغة في الحذر وتظهر على شكل عادة

النظر إلى الجانب السلبي من كل ظرف والتفكير والتحدث عن احتمال الفشل بدلاً من التركيز على وسائل النجاح؛ ومعرفة كل الطرق التي تؤدي إلى الكارثة دون البحث عن خطط لتجنب الفشل وانتظار «الوقت الملائم» للبدء في وضع الأفكار والخطط موضع التطبيق حتى يصبح ذلك الإنتظار عادة دائمة. كذلك يتم دائماً تذكر الأشخاص الذين فشلوا ونسيان أولئك الذين نجحوا. والحذر الزائد يقود إلى التشاؤم وإلى آفات جسدية كعسر الهضم وضعف التغوّط والتسمم ورائحة النَّفَس الكريهة والطباع السيئة.

تأجيل الأمور: هي عادة تأجيل تنفيذ ما كان يجب عليك تنفيذه قبل وقت طويل وإضاعة الوقت في صنع الأعذار والحجج لفعل ذلك. وهذا العارض متصل بعوارض المبالغة في الحذر والشك والقلق وعدم قبول المسؤولية وتحملها في حال إمكان تجنبها والاستعداد للتسوية بدلاً من المواجهة القوية، والتسوية مع الصعوبات بدلاً من توظيفها واستعمالها كدرجات وخطى نحو التقدم؛ المساومة مع الحياة لكسب العيش بدلاً من طلب الإزدهار والرخاء والغنى والرضى والسعادة؛ التفكير فيما يجب فعله عند حصول الإخفاق والفشل بدلاً من حرق كل الجسور مع الماضي لجعل التراجع مستحيلاً؛ ضعف الثقة بالنفس وفي بعض الأحيان غيابها ووضوح الهدف وضبط النفس وروح المبادرة والحماس والطموح والاقتصاد في الإنفاق والقدرة على التحليل المنطقي. توقع الفقر بدلاً من الغنى وإقامة العلاقات والروابط مع أولئك الذين يقبلون الفقر بدلاً من طلب رفقة أولئك الذين يطلبون الغنى ويحصلون عليه.

قد يسألني البعض لماذا تكتب كتاباً عن المال؟ ولماذا تقيس الغنى بالمال فقط؟ فالبعض قد يؤمن وربما عن حق أنه توجد أشكال أخرى من الغنى مرغوبة أكثر من المال.

أجل توجد ثروات وغنى لا تقاس بالمال لكن هناك الكثير من الأشخاص الذين يقولون: «اعطونا كل المال الذي نحتاج إليه وسوف نجد كل شيء آخر نرغب فيه».

والسبب الرئيسي في تأليف هذا الكتاب، عن كيفية الحصول على المال، هو أن الملايين من الرجال والنساء يتسمرون في أماكنهم بفعل الخوف من الفقر. وتأثير الخوف موصوف في الفقرة التالية حسب قول أحدهم:

«المال هو عبارة عن قطع معدنية أو قصاصات من الورق بينما توجد ثروات قلبية وروحية لا يمكن للمال أن يشتريها، لكن معظم الناس كونهم مفلسين، غير قادرين على معرفة هذه الحقيقة وبالتالي الحفاظ على معنوياتهم. وعندما يكون الإنسان بائساً في الشارع وغير قادر على الحصول على أي عمل يحصل شيء لروحه يبرز في شكله الخارجي ونظراته ومشيته فلا يمكنه الهروب من الشعور بالنقص تجاه الآخرين خصوصاً بين الأشخاص الذين يملكون عملاً منتظماً رغم أنه يعرف أنهم لا يماثلونه في الشخصية والذكاء أو القدرات.

وهؤلاء الأشخاص ـ حتى الأصدقاء بينهم ـ يشعرون من ناحية أخرى شعوراً بالتفوق ويعتبرون البائس الفقير (ربما دون وعي وإدراك)

نوعاً من المصيبة، وقد يستدين ذلك الشخص مالاً لبعض الوقت، لكن ذلك لن يكون كافياً ليعيده إلى العيش الذي اعتاد عليه، ولا يمكنه الإستدانة لوقت طويل، لأن الإستدانة في حد ذاتها، عندما يستدين الرجل لكي يعيش فقط، تجربة كئيبة. والمال المستمد من الإستدانة تنقصه قوة المال المكتسب الذي يُنعش الروح والمعنويات. وهذا لا ينطبق على البائسين كلهم بل على البائسين الذين يملكون طموحاً ونوعاً من احترام الذات فقط.

والأمر عند النساء مختلف على الرغم من أن النساء البائسات أقل من الرجال، والمرأة البائسة تنزع إلى إخفاء يأسها أكثر من الرجل، والكثيرات منهن يصلن إلى حد الانتحار.

بينما نجد الرجل البائس ساعياً وربما إلى مسافات طويلة للحصول على عمل، وفي حالات فشله في الحصول على ذلك العمل ولو على سبيل الشفقة يبقى يتابع مسيرته ويحدّق في واجهات المخازن ويشعر بالنقص ويفسح المجال لآخرين تبدو عليهم مظاهر الثراء، ليأتوا للنظر إلى واجهة المخزن ذاته. ولا تخفي الملابس التي يرتديها البائس حقيقة بؤسه فهو يرى الآلاف من الأشخاص والموظفين المنهمكين في أعمالهم ويحسدهم من أعماق قلبه. فهم بالنسبة إليه يملكون استقلالهم الذاتي واحترام النفس والشعور بالرجولة، إلى درجة أنه لن يتمكن من إقناع نفسه بأنه رجل جيد رغم ادعاءاته لنفسه. وهكذا فإن المال هو كل الفرق والاختلاف بالنسبة إلى هذا الرجل لأنه وبقليل من المال يمكن أن يصنع نفسه من جديد.

الخوف من انتقادات الآخرين

لا أعرف بالتأكيد كيف جاء هذا الخوف أصلاً إلى الإنسان، لكن الشيء الأكيد هو أن الإنسان يمتلك هذا الخوف بشكل متطور جداً.

وأعزو الخوف الأساسي من انتقادات الآخرين إلى ذلك الجزء من الطبيعة الموروثة عند الإنسان التي تجعله يسلب أشياء الآخرين، وأيضاً لتبرير فعله هذا بانتقاد شخصياتهم، والحقيقة المعروفة هي أن اللص ينتقد الإنسان الذي يسرق منه، ولا يسعى السياسي إلى مركزه من خلال إظهار فضائله ومؤهلاته بل بمحاولة تلويث سمعة منافسيه.

وكل الذين يعملون في صناعة الثياب والملابس يستعملون ويستغلون هذا الخوف الأساسي عند الإنسان من انتقادات الآخرين والذي يشكل لعنة لكلّ البشرية. ففي كل فصل وموسم تتغير الأزياء ومن يحدد تلك الأزياء؟ طبعاً ليس شاري الثياب بل الصانع. ولماذا تتغير الأزياء بسرعة هكذا؟ الجواب واضح فالصانع يغيّر الأزياء لأنه يرغب في بيع المزيد.

وهذا ينطبق على السيارات، فصانعو السيارات يغيرون موديل السيارة كل سنة مثلاً وطبعاً لا يرغب الرجال في قيادة سيارة ذات موديل قديم.

وهكذا نكون قد وصفنا سلوك الأشخاص بتأثير الخوف من انتقادات الآخرين في حالات أمور بسيطة في الحياة مثل الثياب والسيارات، ودعونا الآن نراقب سلوك البشر عندما يؤثر هذا الخوف

في أشخاص في أمور مهمة في العلاقات البشرية. خذ مثلاً أي شخص وصل إلى سن النضج العقلي (بين من 35 و40 سنة على العموم) وستجد، إذا أمكنك قراءة الأفكار الخاصة في ذهنه، جحوداً وكفراً بمعظم الأساطير والخرافات، ولكن لماذا يمتنع الشخص العادي، حتى في عصرنا المتنوّر هذا، عن الإفصاح بذلك؟ والجواب هو الخوف من انتقادات الآخرين، لهذا نجد أن التاريخ في بعض فتراته كان يعاقب الإنتقادات بشدة.

ويسلب الخوف من انتقادات الآخرين الشخص الضحية القدرة على المبادرة ويدمر قوة خياله ويحد من فرديته، وكذلك قدرته على الاعتماد على نفسه، ويسبب له الضرر في كثير من النواحي الأخرى. وغالباً ما يسبب بعض الأهلين الضرر لأولادهم بانتقاداتهم لهم.

فالنقد والانتقاد هما إحدى «الخدمات» التي يؤديها الكثيرون بعناية تفوق تأدية أي عمل آخر، وكل شخص يملك مخزوناً منها جاهزاً للتفريغ دون أن يدعى إلى ذلك من قبل الآخرين. وغالباً ما يكون أسوأ المنتقدين من الأقارب والمقربين ويجب أن يُعتبر الانتقاد الذي يوجهه الأهل لأولادهم ويؤدي إلى نمو عقدة نقص فيهم جريمة من أسوأ الجرائم، رغم أن ذلك لا يعني أن كل الانتقادات سيئة وسلبية. وهذا ينطبق على العلاقة بين أصحاب العمل وموظفيهم، فصاحب العمل الذي يفهم الطبيعة البشرية جيداً يحصل على أفضل الخدمات من موظفيه، ليس من خلال النقد بل من خلال الإقتراحات الإيجابية البنّاءة. ويمكن للأهل أن يحققوا النتائج ذاتها مع أطفالهم لأن الانتقاد بشكل عام يزرع الخوف في القلب البشري

أو الامتعاض على الأقل، ولا يبني الحب أو التعاطف.

عوارض الخوف من الانتقاد

ينتشر هذا الخوف تماماً «كما ينتشر الخوف من الفقر»، وتأثيره مماثل لتأثير الخوف من الفقر حيث أنه مدمّر للقدرة على تحقيق الإنجازات الذاتية أساساً، لأن هذا الخوف يدمّر روح المبادرة ولا يشجع على استعمال الخيال، وعوارضه الرئيسية هي:

الإفراط في الوعي بالذات: وينعكس هذا في توتر عصبي وضعف في لغة التخاطب مع الآخرين وفي التعامل مع الغرباء وفي حركات شاذّة في اليدين والأطراف وفي حركات متكررة ومتنقلة للعينين.

عدم الاتزان ورباطة الجأش أو على الأقل نقص فيهما: وينعكس ذلك نقصاً في القدرة على ضبط نبرة الصوت وزيادة في التوتر العصبي بوجود أشخاص آخرين، ووقفة سيئة للجسد وذاكرة ضعيفة.

ضعف الشخصية: نقص في الحزم باتخاذ القرارات وفي هيبة الشخصية وهالتها وفي القدرة على التعبير بوضوح مع عادة تجاوز القضايا بدلاً من مواجهتها بوضوح والموافقة السريعة على آراء الآخرين دون تفحّصها بعناية.

عقدة النقص: تنعكس عادة في التعبير عن اقتناع بالذات لتغطية الشعور بالنقص تجاه الآخرين واستعمال كلمات «منمّقة» للتأثير في

الآخرين (غالباً دون معرفة المعنى الحقيقي لتلك الكلمات). تقليد الآخرين في الثياب والكلام والسلوك. التفاخر بإنجازات وهمية وهذا يعطي في بعض الأحيان مظهراً سطحياً بوجود شعور بالتفوّق والعظمة.

الإسراف والتبذير: وينعكس في محاولة «اللحاق» بالآخرين خصوصاً من الناحية الاقتصادية.

نقص في روح المبادرة: الإخفاق في استغلال الفرص المناسبة لتحقيق التقدّم الذاتي، والخوف من التعبير عن الآراء، وعدم الثقة بالآراء الذاتية، وإعطاء أجوبة غامضة عن الأسئلة التي يوجهها الرؤساء، وتردّد في السلوك العام والكلام، وخداع الآخرين بالكلام والفعل.

نقص في الطموح: ينعكس في الكسل العقلي والجسدي، ونقص في القدرة على توكيد الذات وإبراز أهميتها، وبطء في الوصول إلى القرار، وسهولة التأثر بالآخرين، وعادة انتقاد الآخرين «من خلف ظهورهم» ومدحهم في «وجههم»، وعادة قبول الهزيمة دون احتجاج أو التخلي عن أي مشروع لدى بروز أي معارضة أو مواجهة، والاشتباه والشك بالآخرين دون سبب ونقص عام في براعة السلوك والكلام وعدم الاستعداد لقبول اللوم بسبب ارتكاب الأخطاء.

الخوف من المرض وتدهور الصحة

يمكن عزو هذا الخوف إلى عامل وراثي جسدي واجتماعي

وهو متصل عن قرب من حيث أصوله بمسببات الخوف من تقدّم السن والخوف من الموت لأنه يقود الشخص إلى الاقتراب من حدود عالم مجهول لا يعرفه الإنسان تماماً بل كل ما يعرف عنه هو قصص وأساطير مزعجة. والانطباع العام هو أن بعض الأشخاص غير الأخلاقيين يعيشون أو يكسبون رزقهم من «بيع» نصائح الصحة الجيدة بتأجيج الخوف من المرض وتدهور الصحة.

ويخاف الإنسان من تدهور الصحة بشكل أساسي بسبب الصور الرهيبة التي زرعت في ذهنه كما يمكن أن يحصل في حالة الموت، ويخاف أيضاً بسبب كلفة العلاج.

ولقد قدّر أحد أبرز الأطباء بأن 75 بالمئة من الذين يزورون عيادة الأطباء للاستعانة بنصائحهم يعانون من وهم المرض، وتبين بشكل شبه مؤكد أن الخوف من المرض حتى في حال وجود أدنى الأسباب لذلك الخوف غالباً ما يولّد عوارض جسدية مماثلة للعوارض الحقيقية للمرض الذي هو موضوع الخوف.

وهكذا تتكشف لنا قوة العقل البشري القادر على البناء أو التهديم.

ويمكن للكثير من بائعي الأدوية أن يستغلوا الضعف الذي يولّده الخوف من المرض وتدهور الصحة إلى حد قد يجعل محاربة هذه الظاهرة أمراً ضرورياً.

ولقد ثبت من خلال سلسلة من الاختبارات التي حصلت مؤخراً أنه يمكن جعل الناس مرضى بواسطة الاقتراحات المكررة بالإيحاء، حيث يمكن أن يزور بعض الأشخاص «الضحية» ويسأله كل واحد

منهم مثلاً: «ماذا يوجعك؟ فأنت تبدو بصحة سيئة»، وهكذا، رغم أن ذلك لا ينطبق على كل الأشخاص، فالبعض لا يقعون ضحية لتلك الإيحاءات السيئة. ويمكنك اختبار ذلك بنفسك مع آخرين إذا كنت تشك في قولي.

وتوجد إثباتات كثيرة بأن المرض في بعض الأحيان يبدأ على شكل دافع فكري سلبي، وغالباً ما يمكن تمرير ذلك الدافع من عقل شخص إلى عقل شخص آخر بالايحاء أو يمكن أن يُصنع من قبل الشخص ذاته ضمن عقله. ولا يبالي الرجل الذي مُنح فضيلة الحكمة بالإيحاءات السيئة للآخرين.

وهنالك بعض الأطباء الذين، بسبب هذه الآفة، يطلبون من مرضاهم تغيير الأجواء والبيئة التي يعيشون فيها، ولو موقتاً، لأن التغيير في الموقف «العقلي» أو الفكري يكون ضرورياً في تلك الحالات. وهكذا فإن بذرة الخوف من المرض وتدهور الصحة تعيش في كل عقل بشري وغالباً ما يعمل القلق والخوف والإحباط وخيبة الأمل في الحب والأعمال وأمور أخرى على نمو تلك البذرة.

وتأتي خيبة الأمل في الحب والأعمال في رأس قائمة مسبّبات الخوف من المرض وتدهور الصحة. أعرف شاباً دخل المستشفى بسبب خيبة الأمل الناتجة من تجربة في الحب، حيث أمضى شهوراً عدة بين الحياة والموت لكنه نجا بفعل تجربة حب أخرى مع ممرّضته التي تزوّجها لاحقاً.

عوارض الخوف من المرض وتدهور الصحة

الاقتراحات الذاتية التلقائية السيئة (الإيحاء الذاتي بالمرض):

تنعكس في الاستعمال السلبي للاقتراحات الذاتية أو الموجهة للذات بالبحث عن وتوقع وجود عوارض كل أنواع المرض في الذات. «التمتع» أو «التلذذ» بوهم المرض والتحدّث عنه كأنه مرض حقيقي ومحاولة اختبار كل «وصفات» الآخرين العلاجية والتحدّث بكثرة إلى الآخرين عن العمليات الجراحية وحوادث الإصابات وكل أشكال المرض.

الوهم بالمرض: عادة التحدث عن الأمراض الذاتية وتركيز الذهن في موضوع المرض وتوقع ظهوره حتى يصاب الشخص بانهيار عصبي من جرّاء ذلك التفكير ولا علاج لهذه الحالة التي تعتبر بحد ذاتها حالة مرضية وهي ناتجة عن تفكير سلبي ولا يمكن علاجها إلا بالتفكير الإيجابي. ويسبّب وهم المرض الذي هو تعبير طبّي عن هذه الحالة المرضية ضرراً يماثل الضرر الذي يمكن أن ينتج من المرض الحقيقي الذي هو مُسبّب الخوف، وبعض حالات التوتر العصبي ناتجة من هذا الوهم بالمرض.

زيادة في القابلية للمرض: لأن الخوف من المرض وتدهور الصحة يبدد مقاومة الجسد ويصنع حالة أو ظروفاً مشجعة لأي شكل من أشكال المرض يمكن أن يلتقطه الإنسان.

وغالباً ما يتصل الخوف من المرض والصحة السيئة بالخوف من الفقر خصوصاً في حالة المريض بالوهم الذي يكون في حالة قلق دائم خصوصاً من الكلفة المحتملة للعلاج، وهذا النوع من الأشخاص ينفق وقتاً كبيراً في التهيؤ للمرض والتحدث عن الموت وتوفير المال للعلاج ونفقات الدفن... الخ.

تدليل الذات: وينعكس في عادة طلب التعاطف والشفقة من الآخرين استناداً إلى المرض الوهمي، وغالباً ما يلجأ الكثيرون إلى هذه الوسائل هرباً من العمل، وأكثرهم يتظاهر بالمرض لتغطية الكسل أو كحجة وعذر لعدم الطموح.

الإسراف: في استعمال الكحول والمخدرات لقتل الألم الناتج عن مجرد صداع أو ألم في الأعصاب بدلاً من إزالة المسبب الحقيقي للمرض.

وأخيراً تأتي عادة تركيز القراءة في أمور الأمراض، الأمر الذي يسبب زيادة في الخوف من الإصابة بها والإسراف في قراءة الإعلانات والدعاية الخاصة بالأدوية ووسائل العلاج.

الخوف من فقدان الحب

ويعود هذا الخوف عند الإنسان إلى العصر الحجري عندما كان الرجال يسلبون النساء من الآخرين بالقوة، وبقيت هذه العادة عند الإنسان ولكنها تنفذ بأساليب مختلفة. فبدلاً من استعمال القوة تستعمل أساليب الإقناع والوعد والترغيب بالثياب أو السيارات أو أي «طُعم» آخر أو إغواء، وهي أساليب أكثر تأثيراً من القوة. وهكذا نجد أن عادات الرجل أو الإنسان بشكل عام مماثلة لما كانت عليه أيام سيدنا آدم.

وأظهرت الأبحاث أن النساء أكثر قابلية لهذا الخوف من الرجال، وتفسير هذا واضح إذ تعلمت النساء من خلال خبراتهن أن الرجال يحبون تعدّد النساء في حياتهم وأنه لا يمكن الوثوق بهم عند حصول المنافسة مع نساء أخريات.

عوارض الخوف من فقدان الحب

العوارض المميزة لهذا الخوف هي:

الغيرة: هي الشك والاشتباه بالأصدقاء وبالأشخاص الذين هم موضوع الحب، أي المحبوب والحبيبة، دون أي أساس أو برهان معقول، وعادة اتهام الزوج أو الزوجة بعدم الوفاء دون أساس، والشك العام بكل شخص وعدم الإيمان بإخلاص أي شخص.

التركيز على عيوب الآخرين: وينعكس في عادة البحث عن العيوب عند الأصدقاء والأقرباء وشركاء العمل والمحبوب أو الحبيبة عند أقل إثارة أو دون أي سبب.

المقامرة: وتشمل السرقة والغش ولعب القمار والمجازفة لتوفير المال للحبيب استناداً إلى الظن بأنّه يمكن شراء ذلك الحبيب. وكذلك عادة إنفاق المال والتبذير أكثر من المدخول أو الوسائل المتاحة للعيش وبالتالي الوقوع في الدين لتوفير الهدايا للحبيب بهدف الظهور بمظهر جيد أمامه.

وتشمل العوارض الأخرى الأرق والتوتر العصبي وعدم المثابرة وضعف الإرادة عدم القدرة على ضبط النفس والاعتماد على الذات والطباع السيئة وسرعة الغضب.

الخوف من التقدم في السن

ينمو هذا الخوف أساساً من مصدرين: **أولهما** التفكير بأن التقدم في السن يجلب معه الفقر؛ **وثانيهما** وهو الأكثر حصولاً هو المفاهيم

الخاطئة التي يتعلّمها الإنسان عن الآخرة. ويملك الإنسان سببين معقولين لخوفه من التقدّم في السن أحدهما ينبع من عدم ثقته بالآخرين الذين يستغلّون تقدّمه في السن للاستيلاء على ممتلكاته؛ والثاني ينبع من الصور الرهيبة التي يتصوّرها عن عالم الآخرة.

ويرتبط أكثر مسببات الخوف من التقدم في السن باحتمال الفقر، فالفقر ليس كلمة جميلة وهو يسبب قشعريرة خصوصاً في أذهان كل شخص يواجه احتمال تمضية سنواته الأخيرة في الفقر أو أي مكان بائس.

وما يساهم في تغذية هذا الخوف هو احتمال فقدان الاستقلالية الذاتية والحرية مع التقدّم في السن الذي يجلب معه فقدان الطاقة الجسدية والحرية في كسب المعاش.

عوارض الخوف من التقدم في السن

أكثرها حصولاً هي النزعة للتباطؤ في الأمور وتطور الشعور بالنقص بسبب الظن بتدهور القدرات العقلية مع التقدم في السن خصوصاً بعد سن الأربعين. مع أن الحقيقة هي أن أفضل سنوات الإنسان عقلياً وروحياً هي ما بين الأربعين والستين عاماً.

وينعكس هذا الخوف أيضاً في التحدّث إلى الآخرين عن النفس «المتقدمة في السن» بطريقة اعتذارية وتبريرية بمجرد الوصول إلى سن الأربعين أو الخمسين بدلاً من التعبير عن الشكر والاطمئنان بالوصول إلى سن الحكمة وسن تفهم الآخرين وفهم الأمور بشكل أفضل.

وينعكس هذا الخوف أيضاً بقتل روح المبادرة والخيال والاعتماد على الذات بسبب الظن الخاطىء بأن الإنسان يفقد التمتع بتلك المزايا بمجرد تقدمه في السن. وكذلك ينعكس الخوف من التقدم في السن عند المرأة بشكل خاص في محاولة ارتداء ثياب تجعلها تبدو أصغر سناً مما هي عليه، ومحاولة السلوك بمسلك الشباب الأمر الذي يطلق سخرية الآخرين من الأصدقاء والغرباء.

الخوف من الموت

هذا الخوف بالنسبة إلى البعض هو الأكثر قساوة بين كل المخاوف الأساسية، والسبب واضح لأن العوارض الرهيبة للخوف المتصل بفكرة الموت في معظم الحالات متصلة بالإيمان أو المعتقد الديني. فتجد أن الذين ينغمسون في الحضارة يخافون من الموت أكثر من الأشخاص المتدينين، لأن الإنسان منذ فجر التاريخ ما برح يسأل نفسه عن مصدر الحياة ومصيرها، ومنذ ذلك الوقت يستغل البعض ذلك الخوف لتمرير معتقداتهم التي تكون في بعض الأحيان سيئة. والأفكار التي لا تستند إلى الإيمان الحقيقي قد تدمّر الاهتمام بالحياة ذاتها وتجعل السعادة مستحيلة.

وهنا يأتي دور رجل الدين الجيد الذي يمنع الصور الرهيبة من دخول خيال الإنسان حتى لا تعطل قدراته المنطقية وتشلّها وتطلق الشعور بالخوف من الموت. وكذلك يساهم العلم اليوم في تبديد مخاوف الرجال والنساء من الموت خصوصاً بين الذين يدرسون في الجامعات ويتلقون الثقافة الصحيحة الأمر الذي يساهم في تبديد

ما يزرعه بعض المشعوذين من أفكار حول الموت والحياة وذلك من خلال الحقائق العلمية المتصلة بعلم الحياة وأسباب الموت وغيرها.

والعالم كله مكوَّن من المادة والطاقة ونحن نعلم اليوم من خلال مبادىء الفيزياء أنه لا يمكن صنع أو تدمير المادة أو الطاقة الكونية، وكلاهما يمكن تحويله دون تدمير، وهكذا يمكننا استنتاج أنه لا يمكن تدمير الحياة بمفهومها المطلق بل إنها تتحول في مراحل انتقالية وتغيرات وبالتالي فإن الموت ليس النهاية.

عوارض الخوف من الموت

أهمها عادة الإسراف في التفكير بالموت بدلاً من استغلال الحياة إلى الحد الأقصى الأمر الذي يسبب فقدان الهدف في الحياة وعدم البحث عن العمل المناسب فيها. ويسود الخوف من الموت بين المسنين، وفي بعض الأحيان يؤثر في بعض الشباب والشابات. وأفضل علاج للخوف من الموت هو الرغبة المشتعلة بتحقيق الإنجازات والتي تستند إلى تقديم خدمات نافعة للآخرين فنادراً ما يملك الشخص المنهمك في العمل الوقت للتفكير في الموت ويجد الحياة مثيرة بحيث تبعد عنه الخوف والقلق من الموت. وفي بعض الأحيان يتصل الخوف من الموت بالخوف من الفقر، وبالتحديد خوفاً من أن يؤدي الموت إلى ترك المحبوب أو الحبيب فقيراً، وفي أحيان أخرى ينتج الخوف من الموت من المرض وهبوط مقاومة الجسد، وأكثر مسببات الخوف من الموت هي: تدهور الصحة والفقر، وعدم العمل بمهنة مناسبة، والخيبة العاطفية من

الحب وغيره، والجنون والتعصّب الديني أو المذهبي.

القلق

القلق هو حالة ذهنية تستند إلى الخوف، وهو يعمل ببطء لكن بثبات ومثابرة، وهو ماكر وخبيث لأنه يوَسوس وجوده في الشخص خطوة خطوة حتى يَشُل قدرة ذلك الشخص على التفكير المنطقي ويدمر الثقة بالنفس وروح المبادرة. والقلق هو نوع من الخوف المتواصل الناتج من التردد، لهذا يكون حالة ذهنية يمكن السيطرة عليها بمعالجة التردد.

ويصبح الذهن غير المستقر عاجزاً، والتردد هو الذي يؤدي إلى عقل غير مستقر، ومعظم الأشخاص تنقصهم قوة الإرادة بالوصول إلى القرارات بسرعة والإلتزام بتلك القرارات بعد اتخاذها.

ويجب ألاّ نقلق بمجرّد أن نصل إلى قرار باتباع خط عمل محدد. قابلت في أحد الأيام رجلاً كان يواجه عقوبة الإعدام بالكرسي الكهربائي بعد ساعتين، وكان أهدأ الرجال الثمانية الذين كانوا يواجهون العقاب ذاته. ودعاني هدوءه إلى سؤاله لمعرفة شعوره في تلك اللحظة فقال بابتسامة ثقة على وجهه: «شعوري جيد لأنني سأتخلص من مشاكلي فأنا لم أواجه سوى المشاكل في حياتي وكان الحصول على الطعام والملابس شاقاً، وهكذا لن أحتاج إلى هذه الأشياء بعد الآن وأصبح شعوري جيداً منذ اللحظة التي عرفت فيها أنني سأموت وعندها صممت على قبول مصيري بروح جيدة».

وتناول ذلك الرجل الطعام قبل إعدامه بشراهة كما لو أنه لم يكن يواجه كارثة قريبة. وهكذا تجد أن القدرة على اتخاذ القرار جعلته يقبل مصيره ويستسلم له ويمكن لتلك القدرة من ناحية أخرى أن تمنع قبول الشخص واستسلامه لظروف غير مرغوبة.

وكذلك نجد أن المخاوف الستة الأساسية تُترجم نفسها إلى حالة قلق من خلال التردد وعدم القدرة على اتخاذ القرار المناسب، وهكذا يمكنك مثلاً أن تريح نفسك من الخوف من الموت بالوصول إلى قرار بقبول الموت كأمر محتّم ومقدّر. وتتخلص من الخوف من الفقر بالوصول إلى قرار بالعيش بأي ثروة تجمعها دون قلق، وتخلّص من الخوف من انتقادات الآخرين بالوصول إلى قرار بعدم القلق عما يفكر فيه الآخرون أو يقولونه، وأبعِد عنك الخوف من التقدم في السن بالوصول إلى قرار بأنه حقيقة واقعة وليس عاهة بل بركة عظيمة تحمل معها الحكمة وضبط النفس والفهم غير المعروفين عند الشباب. وتخلّص من الخوف من المرض بقرارك بنسيان العوارض وتغلّب على الخوف من فقدان الحبيب بالوصول إلى قرار بإمكانية العيش دونه ودون الحب إذا كان ذلك ضرورياً.

واقتل عادة القلق بكل أشكالها بالوصول إلى قرار عام بأنه ما من شيء في الحياة يستحق القلق، وبهذا القرار نصل إلى الاتزان ورباطة الجأش وهدوء البال والتفكير وكل هذه تجلب لك السعادة.

فالرجل الذي امتلأ عقله بالخوف لا يدمّر فقط فرص العمل الذكي أمامه بل ينقل تلك الذبذبات المدمرة أيضاً إلى عقول كل الذين حوله وبالتالي يقضي على فرصهم.

وحتى الكلب أو الحصان يعرفان مدى عدم شجاعة صاحبهما لأنهما يلتقطان ذبذبات الخوف التي يطلقها وبالتالي يكون سلوكهما مطابقاً لذلك، حتى أن حيوانات أقل ذكاء قادرة على التقاط ذبذبات الخوف هذه.

كارثة التفكير الهدام

تمر ذبذبات الخوف من عقل إلى آخر بسرعة مماثلة لسرعة انطلاق الصوت البشري من الإذاعة وصولاً إلى جهاز الراديو.

والشخص الذي يعبّر بكلمات من فمه عن أفكار سلبية أو هدامة لا بد أن يعاني من نتائج تلك الكلمات بشكل إرتدادي، وحتى إطلاق الدوافع الفكرية الهدّامة وحدها دون مساعدة الكلمات يولّد ارتداداً متعدداً. فأولاً، وربما هذا أهم ما يجب أن تتذكره، أن الشخص الذي يطلق أفكاراً ذات طبيعة هدّامة يجب أن يعاني من الضرر الناتج من تفكك في وظيفة الخيال المبدع في عقله. ثانياً يؤدي تواجد أي مشاعر هدّامة في العقل إلى تطوير شخصية سلبية ينفر منها الآخرون وتبعد الآخرين عنها وتحولهم إلى أعداء ومعادين. والمصدر الثالث للضرر الناتج للشخص الذي يطلق أفكاراً سلبية أو يرعاها كامن في حقيقة مهمة هي أن تلك الأفكار السلبية ليست مضرة بالآخرين فقط بل هي تنغرس في العقل الباطني للشخص الذي يطلقها وتصبح جزءاً من شخصيته.

إفترض أن عملك في الحياة هو تحقيق النجاح، ولكي تكون ناجحاً عليك أن تنعم بهدوء البال وتمتلك الوسائل المادية في الحياة

والحصول على السعادة. وكل مظاهر النجاح هذه تبدأ بشكل دوافع فكرية.

بإمكانك أن تسيطر على عقلك وتواجهه وأنت تملك القدرة على تغذيته بأي دوافع فكرية تختارها، وهذا يملي عليك مسؤولية استعمال عقلك بشكل بنّاء. فأنت سيد مصيرك على الأرض وذلك يعطيك القوة بالسيطرة على أفكارك وبإمكانك أن تؤثر وتوجه، وفي النهاية تسيطر على بيئتك بحيث تصنع حياتك كما يحلو لك، أو بإمكانك أن تهمل ممارسة هذه الميزة الأمر الذي يعرّضك لتبدُّل الظروف والأحوال التي تصبح مسيطرة عليك بدلاً من أن تكون مسيطراً عليها.

التأثر بسلبية الآخرين

بالإضافة إلى المخاوف الأساسية الستة هنالك آفة سيئة يعاني منها الناس، وهي تمثل تربة غنية تنمو فيها بذور الفشل بكثرة وهي خبيثة وماكرة إلى حد أنه قد لا يتم اكتشاف وجودها ولا يمكن تصنيفها بشكل من أشكال الخوف لأنها أكثر عمقاً وتجذراً، وغالباً ما تكون أكثر تدميراً من المخاوف الستة، وكي نعطيها صفة أفضل نقول إنها «قابلية التعرض للمؤثرات السلبية».

فغالباً ما يحمي الرجال الذين يجمعون ثروات كبيرة أنفسهم من هذه الآفة الشريرة، لكن الفقراء لا يفعلون ذلك ويجب على أولئك الذين ينجحون في أي ميدان أن يهيّئوا عقولهم لمقاومة هذا الشر. وإذا كنت تقرأ هذا الكتاب بهدف جمع الثروة يجب عليك أن تفحص

نفسك بعناية لتحدد فيما إذا كنت تملك قابلية التعرض للمؤثرات السلبية، وإذا أهملت هذا التحليل الذاتي عندها تكون قد أجهضت حقك بالوصول إلى هدف رغباتك.

لذلك أعمل على هذا التحليل الذاتي وبعد قراءتك الأسئلة المكونة له قم بحسابات الربح والخسارة من خلال أجوبتك ونفّذ المهمة بعناية كما لو أنك تبحث عن عدو يكمن لك في مكمن، وتعامل مع عيوبك كما لو أنك تتعامل مع عدو حقيقي.

بإمكانك حماية نفسك بسهولة من اللصوص، لكن من الصعب أن تحمي نفسك من شر التأثر بالآخرين سلبياً لأنه يضرب الإنسان عندما لا يكون مدركاً لوجوده خلال النوم أو اليقظة. وبالإضافة إلى ذلك فإن السلاح الذي تستعمله تلك الآفة غير ملموس لأنه مكوّن كلياً من حالة ذهنية. وهذا الشر خطير أيضاً لأنه يضرب في أشكال متعددة تماثل تعدد التجارب البشرية، وهو يدخل في بعض الأحيان إلى عقل الإنسان من خلال كلمات للأقارب قد تكون منطلقة بنيّة حسنة أو بمعنى معقول، وفي أحيان أخرى ينطلق من داخل الإنسان ذاته، من خلال سلوكه الفكري، وهو مميت كالسم رغم أنه قد لا يقتل بالسرعة ذاتها.

كيف تحمي نفسك من المؤثرات السيئة أو السلبية

لحماية النفس من المؤثرات السلبية سواء كانت تلك المؤثرات من صنعك أو نتيجة نشاطات أشخاص سلبيين حولك يجب عليك أن تدرك أنك تملك قوة الإرادة وأن تستعمل تلك القوة بشكل دائم حتى

تبني لنفسك جداراً من المناعة في عقلك ضد المؤثرات السلبية.

ويجب عليك أن تدرك حقيقة أنّ كل إنسان بشري كسول ولا مبالٍ بالطبيعة وعرضة لكل الاقتراحات والإيحاءات التي تتوافق مع نقاط ضعفك.

واعرف أنك بالفطرة عرضة لكل المخاوف الأساسية الستة وبالتالي يجب عليك أن تُكوِّن عادات بهدف مواجهة كل هذه المخاوف.

واعرف أن المؤثرات السلبية تعمل فيك من خلال عقلك الباطني لهذا يكون من الصعب اكتشاف وجودها، وحافظ على إغلاق ذهنك أمام كل الأشخاص الذين يسببون لك الإحباط والخيبة في أي شكل كان.

كذلك تخلص من كل الأدوية التي تستعملها وتوقف عن التوهم بإصابتك بالبرد والألم أو أي أمراض وهمية أخرى، ولا تتوقع دائماً حصول مشاكل لأنها لن تخيبك أبداً إذا توهّمتها.

وما من شك في أن أقوى نقاط الضعف عند البشر هي عادة ترك عقولهم وأذهانهم مفتوحة لتقبل المؤثرات السلبية من أشخاص آخرين. وهذا الضعف مضر بالإنسان لأن معظم الأشخاص لا يدركون أنهم ملعونون به، والكثيرون الذين يعترفون بوجوده عندهم يهملون أو حتى يرفضون تصحيحه حتى يصبح جزءاً مهيمناً من عاداتهم اليومية ولا يمكنهم السيطرة عليه.

ولمساعدة أولئك الذين يرغبون في معرفة أنفسهم على حقيقتها أُقدّم لائحة الأسئلة التالية، لذلك إقرأ هذه الأسئلة واقرأ أجوبتك عليها عالياً كي تسمعها بصوتك، وهذا يجعله من الأسهل لك أن تكون صادقاً مع نفسك.

أسئلة امتحان التحليل الذاتي

هل تشكو دائماً من «شعور سيء» وما هو سبب ذلك؟

هل تجد عيوباً في الآخرين عند أقل إثارة منهم؟

هل ترتكب الأخطاء تكراراً في عملك ولماذا؟

هل أنت من النوع الساخر والعدواني في مخاطبتك الآخرين؟

هل تتعمد تجنب الإرتباط بأشخاص آخرين ولماذا؟

هل تعاني مراراً من عسر الهضم ولماذا؟

هل تبدو الحياة لك غير مثمرة ويبدو المستقبل بائساً بالنسبة إليك؟

هل تحب مهنتك، وإذا لم تحبها ما هو السبب؟

هل تشعر دائماً بالإشفاق على ذاتك وترثي لها ولماذا؟

هل تشعر بالحسد من أولئك الذين يتفوقون في حياتهم عليك؟

ما هو الموضوع الذي تكرس حياتك لأجله، التفكير بالنجاح أو بالفشل؟

هل تكتسب المزيد من الثقة بالنفس أو تخسرها مع تقدمك في السن؟

هل تتعلم شيئاً ذا قيمة من أخطائك؟

هل تسمح لأحد الأقارب أو المعارف بإقلاقك ولماذا؟

هل تجد نفسك في بعض الأحيان «سابحاً في الفضاء» من التفاؤل وفي أحيان أخرى «قابعاً في أعماق اليأس»؟

من الذي يملك أقوى تأثير ملهم فيك وما هو السبب؟

هل تتحمل المؤثرات السلبية أو المخيبة التي يمكنك تجنبها؟

هل أنت من النوع الذي يهمل مظهره الخارجي ومتى يحصل ذلك ولماذا؟

هل تعلمت كيف تبعد المشاكل بالإنهماك في العمل؟

هل تسمي نفسك ضعيفاً إذا سمحت للآخرين بالتفكير عنك؟

هل تهمل تنظيف جسدك بالاستحمام حتى تصل إلى حالة القذارة والانزعاج؟

كم من الإضطرابات التي يمكن منعها تزعجك ولماذا تتحملها؟

هل تلجأ إلى الكحول أو المخدرات أو السجائر «لتهدئة أعصابك»؟ ولماذا لا تلجأ إلى قوة إرادتك في تلك الحالات بدلاً منها؟

هل يزعجك شخص محدد وما هو السبب؟

هل لديك هدف رئيسي محدد وما هو هذا الهدف وما هي خططك لإنجازه؟

هل تعاني من أي من المخاوف الستة المذكورة سابقاً في الكتاب وأي منها بالتحديد؟

هل تملك وسيلة ردع تحميك من المؤثرات السلبية للآخرين؟

هل تتعمد استعمال مبدأ الاقتراحات الذاتية التلقائية لتحقيق الإيجابية في ذهنك؟

ما هو الأكثر قيمة عندك، ممتلكاتك المادية أم ميزتك بالقدرة على السيطرة على أفكارك؟

هل تتأثر بالآخرين بسهولة رغماً عنك؟

هل تضيف الأيام أي شيء ذي قيمة إلى مخزون معرفتك أو حالة ذهنك؟

هل تواجه الظروف بوضوح وشجاعة خصوصاً الظروف التي تجعلك سعيداً أم أنك تتخلى عن مسؤولياتك؟

هل تعمل على تحليل كل أخطائك وحالات فشلك وتحاول أن تستفيد منها أم تتصرف بحيث تعتبر أن ذلك ليس واجبك؟

هل بمكنتك أن تسمي ثلاثاً من أكثر نقاط ضعفك ضرراً؟ وما الذي تفعله لتصحيح مصادر الضعف هذه؟

هل تشجع الآخرين على جلب مشاكلهم إليك لحلها أو لمجرد التعاطف معهم؟

هل تختار من خلال تجاربك اليومية دروساً أو مؤثرات تساعدك في تقدمك الذاتي؟

هل يطلق وجودك تأثيراً سلبياً في الآخرين بشكل عام؟

ما هي عادات الآخرين الأكثر إزعاجاً لك؟

هل تكوّن آراءك الخاصة بك أو تسمح لنفسك بالتأثر بأشخاص آخرين؟

هل تعلمت كيف تصنع حالة ذهنية في عقلك تحميك ضد كل المؤثرات المحبطة والمخيبة؟

هل تلهمك مهنتك بالإيمان والأمل؟

هل أنت مدرك لمدى امتلاكك قوى روحية كافية لتمكنك من إبقاء ذهنك خالياً من كل أشكال المخاوف؟

هل يساعدك دينك على تحقيق الإيجابية في ذهنك؟

هل تشعر أنه من واجبك مشاركة الآخرين في مشاكلهم ولماذا؟

إذا كنت تؤمن بأن الأشخاص ذوي المزايا المشتركة هم الأكثر تقارباً فماذا تعلمت عن نفسك من دراسة الأصدقاء الذين تنجذب إليهم؟

ما هي العلاقة التي تراها بين الأشخاص القريبين منك والتعاسة التي تعانيها؟

هل من المحتمل أن يكون الشخص الذي تعتبره صديقاً من أسوأ أعدائك في الواقع بسبب تأثيره السلبي في عقلك؟

ما هي القواعد التي بواسطتها تُقيِّم الشخص المساعد لك أو المضّر بك؟

هل أقرب المقربين منك متفوقون عليك أم أدنى منك ذهنياً؟

ما هو الوقت الذي تكرّسه ضمن كل 24 ساعة للأمور التالية؟

* ممارسة مهنتك.
* النوم.
* اللهو والإسترخاء.
* إكتساب المعرفة المفيدة.
* إضاعة الوقت.

من هو الشخص الذي من بين معارفك:

* يعطيك أكثر التشجيع؟
* يعطيك أكثر التحذيرات؟
* لا يشجعك أبداً؟

ما هو القلق المهيمن عليك؟ ولماذا تتحمله؟

عندما يقدم إليك الآخرون نصيحة مجانية غير مطلوبة هل تقبلها دون تساؤل أم تحلل دوافع أصحابها؟

ما هو أكثر ما ترغب به؟ وهل تنوي الحصول عليه؟ وهل أنت مستعد لإخضاع كل باقي الرغبات لتلك التجربة؟ وما هو الوقت الذي

تكرّسه يومياً لتحقيق تلك الرغبة؟

هل غالباً ما تغيّر أفكارك؟ ولماذا؟

هل تنهي عادة كل ما تبدأه؟

هل تعجب بسهولة بأعمال الآخرين أو ألقابهم أو شهاداتهم أو ثرواتهم؟

هل تتأثر بسهولة بما يفكر به الآخرون أو يقولونه؟

هل تهتم بالأشخاص بسبب مكانتهم الإجتماعية أو المالية؟

من تظن أن أعظم الأشخاص بالنسبة إليك بين الأحياء، ومن أي ناحية تعتبر هذا الشخص متفوقاً عليك؟

ما هو الوقت الذي كرّسته لدراسة هذه الأسئلة والإجابة عنها؟ (أدنى فترة ضرورية لهذا هي يوم واحد على الأقل.)

إذا أجبت عن كل الأسئلة السابقة بصدق تكون قد عرفت نفسك أكثر مما يعرفه أكثرية الناس عن أنفسهم، لذلك أدرس الأسئلة بعناية وعد إليها مرة في الأسبوع وعلى مدى شهور عدة، وستدهش لكمية المعرفة القيمة التي تستمدها من الوسيلة البسيطة المكونة من الإجابة عنها بصدق. وإذا لم تكن متأكداً من أجوبة بعض الأسئلة إسعَ إلى نصيحة أولئك الذين يعرفونك جيداً خصوصاً أولئك الذين لا مصلحة لهم في مدحك، وشاهد نفسك من خلال أعينهم وستكون التجربة مدهشة.

الشيء الوحيد الذي تملك سيطرة مطلقة عليه

أنت تملك سيطرة مطلقة على شيء واحد هو أفكارك، وهذه

أكثر الحقائق أهمية وإلهاماً بين كل الحقائق المعروفة للإنسان! وهي تعكس الطبيعة المقدّسة للإنسان، وهي الوسيلة الوحيدة التي تمكنك من توجيه مصيرك والسيطرة عليه. وإذا أخفقت في السيطرة على ذهنك تأكد من أنك لن تسيطر على أي شيء آخر، وإذا كنت مهملاً فيما يخص ممتلكاتك ليقتصر ذلك الإهمال على المادية منها فقط لأن عقلك هو ممتلكاتك الروحية. لذلك يجب عليك حماية عقلك واستعماله بعناية وأنت تملك حقاً مقدساً بذلك وأعطيت قوة الإرادة لهذا الغرض.

لسوء الحظ لا توجد حماية قانونية ضد أولئك الذين إما عن تصميم أو عن جهل يسمّمون عقول الآخرين بالإيحاءات والإقتراحات السلبية؛ وهذا النوع من الهدم يجب أن يعاقب بأقصى العقوبات القانونية لأنه يمكن، وغالباً، ما يهدم فرص الآخرين باكتساب الأشياء المادية التي يحميها القانون.

حاول أشخاص بعقولهم السلبية إقناع المخترع توماس أديسون أنه لا يمكنه صنع آلة تسجل وتولد الصوت البشري «لأنه» حسب ما قالوا «لم يسبق لأي شخص أن فعل ذلك» لكن أديسون لم يصدّقهم وعرف أن العقل البشري قادر على صنع أي شيء يتصوره ويؤمن به وتلك المعرفة هي التي رفعت أديسون إلى مستوى الشهرة العالمية.

وشكك الكثيرون، بسخرية وهزء، بمحاولة هنري فورد الأولى بوضع سيارة في شوارع المدن الأميركية، قال البعض إن لا شيء عملياً يُمكن أن ينتج من تلك المحاولة، وقال آخرون إن ما من أحد يمكن أن يدفع مالاً مقابل السيارة. لكن فورد صمم وقال إنه سيغمر

العالم بسياراته وهذا ما فعله حقاً. وأقول لمنفعة كل أولئك الذين يرغبون في جمع الثروة ان الفرق الوحيد بين فورد وأكثرية الناس هو أنه كان يملك عقلاً وكان مسيطراً على ذلك العقل ويملك الآخرون عقولاً لكنهم لا يملكون السيطرة عليها.

وتكون السيطرة على العقل ذاتياً بالإنضباط والعادة؛ فإما أن تسيطر على عقلك أو يسيطر هو عليك ولا مجال للتسوية؛ وأكثر الوسائل التطبيقية للسيطرة على العقل ذاتياً هي عادة إشغاله بهدف محدد يكون مسنوداً بخطة محددة. ويمكنك دراسة سيرة أي رجل حقق نجاحاً باهراً لترى أنه كان مسيطراً على عقله وأنه مارس تلك السيطرة ووجهها نحو تحقيق أهداف محددة، ومن دون تلك السيطرة لا يكون النجاح ممكناً.

أعذار الفشل

يملك كل الفاشلين ميزة واحدة مشتركة هي أنهم يعرفون كل أسباب الفشل ويملكون ما يظنون أنها أعذار لتفسير عدم قدرتهم على الإنجاز.

وبعض تلك الأعذار معقولة والقليل منها تبرره الحقائق. لكن الأعذار لا تنفع في جمع المال والعالم يريد معرفة شيء واحد هو هل حققتَ النجاح في حياتك أم لا.

وجمعتُ لائحة بأكثر الأعذار إستعمالاً ومع قراءتك للائحة تفحّص ذاتك بعناية، وحدد كم من تلك الأعذار ينطبق عليك وتذكر

أيضاً أن فلسفة هذا الكتاب تبطل كل واحد من هذه الأعذار.

لائحة أعذار الفشل

لو لم يكن لي زوجة وعائلة...

لو تلقيت المساعدة الكافية...

لو كان لدي مالاً...

لو كانت لدي الثقافة والتعليم الجيد...

لو كان بإمكاني الحصول على عمل...

لو كانت صحتي جيدة...

لو كان لدي الوقت الكافي...

لو كانت الأوقات أفضل...

لو كان الآخرون يفهمونني...

لو كانت الظروف حولي مختلفة...

لو بإمكاني عيش حياتي مرة أخرى...

لو لم أكن خائفاً مما قد يقوله الآخرون...

لو أُعطيت الفرصة المناسبة...

لو أملك الفرصة المناسبة الآن...

لو لم يملك الآخرون ضغينة ضدي...

لو لم يحصل شيء لإيقافي...

لو كنت أصغر سناً...

لو كان بإمكاني فقط فعل ما أريده...

لو ولدت غنياً...

لو بإمكاني مقابلة الأشخاص المناسبين...

لو بإمكاني التجرؤ وإثبات نفسي...

فقط لو اغتنمت الفرص السابقة...

لو لم يسبب لي الناس التوتر والإزعاج...

لو لم يكن علي الإهتمام بالمنزل والأطفال...

لو كان بإمكاني توفير بعض المال...

لو يقوم رئيسي بتقديري...

لو كان لي أحد يساعدني...

لو فهمتني عائلتي...

لو عشت في مدينة كبيرة...

لو بإمكاني البدء والإنطلاق من جديد...

لو كنت حراً فقط...

لو كانت لي شخصية البعض...

لو لم أكن بديناً...

لو كانت مواهبي معروفة...

لو بإمكاني الحصول على فرصة إختراق...

لو كان بإمكاني التخلص من الديون...

لو لم أفشل...

فقط لو عرفت كيف...

لو لم يعارضني الجميع...

لو لم أكن كثير القلق...

لو بإمكاني الزواج من الشخص المناسب...
لو لم يكن الناس أغبياء...
لو لم تكن عائلتي مبذّرة ومسرفة في الإنفاق...
لو كنت متأكداً من نفسي...
لو لم يكن الحظ ضدي...
لو لم أولد في اليوم الذي ولدت فيه...
لو لم يكن صحيحاً أن الأمور مقدر لها أن تكون كما هي عليه...
لو لم يكن علي العمل بكدٍ وتعب...
لو لم أخسر مالي ونقودي...
لو عشت في حيّ آخر...
لو لم أملك ماضياً...
لو كان لدي عملٌ خاصٌ بي...
لو يسمعني فقط الآخرون...

وأبرز علاج للاعذار هو القول إنه لو كانت لدي الشجاعة بمشاهدة نفسي على حقيقتي عندها أعرف ما هو عيبي وعندها أملك فرصة الاستفادة من أخطائي وأتعلّم شيئاً من خلال خبرة الآخرين لأنني أعرف أنه يوجد عيب عندي وإلا كنت الآن في الموقع الذي يجب أن أكون فيه. لو أمضيت مزيداً من الوقت في تحليل نقاط ضعفي ووقتاً أقل لتركيب الأعذار لتغطية نقاط الضعف تلك.

إن تلفيق الأعذار لتبرير الفشل هو عادة قديمة بقِدَم الجنس البشري وهي عادة قاتلة للنجاح، فلماذا إذن يلجأ الناس إلى تلك الأعذار؟ الجواب واضح فهم يدافعون عن أعذارهم لأنهم يضعوها

بأنفسهم وعذر الرجل هو ابن مخيلته ومن طبيعة البشر الدفاع عن كل ما هو وليد العقل والخيال.

وتلفيق الأعذار عادة متأصلة ومن الصعب التغلب على العادات خصوصاً عندما تكون مُبرِّراً لأمر ما، وكان أفلاطون محقاً عندما قال: «أول وأفضل انتصار هو الانتصار على النفس وغزوها لأنه عندما تغزوك نفسك وتنتصر عليك يكون ذلك أكثر الأمور مدعاة للعار والخجل.»

وهنالك فيلسوف آخر كان يملك الفكرة ذاتها في ذهنه عندما قال: «لقد فوجئت عندما اكتشفت أن معظم القبح الذي كنت أراه في الآخرين كان مجرد انعكاس لطبيعتي.»

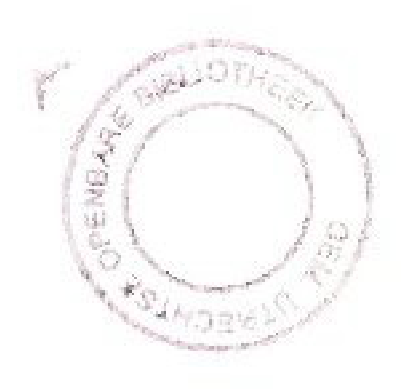
وقال آخر: «ما كان دائماً مصدر غموض بالنسبة إليّ هو لماذا يمضي الناس وقتاً كثيراً يخدعون أنفسهم عمداً بصنع الأعذار لتغطية نقاط ضعفهم ولو استعمل ذلك الوقت بطريقة أخرى لكان كافياً لعلاج نقاط الضعف تلك عندها لا تعود هناك حاجة للاعذار.»

في نهاية الأمر والكتاب أذكّرك بأن الحياة هي رقعة شطرنج وأن خصمك هو الزمن وإذا ترددت قبل التحرّك على الرقعة أو لم تتحرك بسرعة ستخسر حجارتك لأنك تلعب ضد خصم لا يتحمل التردد.

كان يمكن أن يكون لديك عذر منطقي من قبل لعدم إجبار الحياة على إعطائك ما تطلبه منها، لكن عذرك الآن بعد قراءة هذا الكتاب لم يعد مقبولاً لأنك تمتلك الآن المفاتيح الرئيسية الأم للأبواب التي تقودك إلى ثروات الحياة. وذلك المفتاح الأم ليس

ملموساً لكنه قوي وهو ميزة صنع الرغبة المشتعلة في ذهنك للحصول على شكل محدد من أشكال الغنى ولا يوجد رسم أو ضريبة على استعمال المفتاح لكنه يوجد ثمن يجب عليك دفعه إذا لم تستعمل المفتاح **والثمن هو الفشل**. ومن ناحية أخرى توجد مكافأة ثمينة لاستعمالك المفتاح وهي الرضى القادم لكل أولئك الذين يغزون أنفسهم ويجبرون الحياة على دفع ما هو مطلوب منها.

والمكافأة تتناسب مع الجهد الذي تبذله. إذن لماذا لا تقتنع وتبدأ مسيرتك وعندها نصبح أنا وإياك أقرباء لأننا إلتقينا في هذا الكتاب.



إذ من خلال ذلك فقط يمكن أن يتأكد الإنسان أن الحالة الذهنية المعروفة بالرغبة المشتعلة في الفوز ضرورية لتحقيق النجاح.

في صباح اليوم التالي لحدوث حريق في إحدى المدن وقفت مجموعة من التجار في أحد شوارع المدينة تنظر إلى بقايا مخازنها المحترقة، وقرروا عقد مؤتمر لمناقشة إذا كان يجب عليهم إعادة بناء المدينة أو تركها والانطلاق من جديد إلى مدينة أخرى من البلاد. وأخيراً توصلوا إلى قرار هو ضرورة فعل كل شيء ما عدا ترك المدينة.

أشار ذلك التاجر الذي قرر البقاء وإعادة البناء بإصبعه إلى بقايا مخزنه وقال: «أيها السادة في هذه البقعة تحديداً سوف أبني أكبر مخزن في العالم بغضّ النظر عن إمكانية احتراقه مرات عدة في المستقبل».

حدث ذلك قبل قرن من الزمان وأعيد بناء المخزن وهو يقف اليوم نصباً شامخاً معبراً عن قوة الحالة الذهنية المعروفة بالرغبة المشتعلة. كان يمكن أن يكون الأمر سهلاً بالنسبة إلى ذلك التاجر لو اتّبع رأي زملاءه الذين انسحبوا من الميدان بعد تأكدهم من صعوبة الأمر وغموض المستقبل، وذهبوا إلى حيث بدت الأمور لهم أسهل.

لذلك يجب عليك تسجيل الفرق بين هذا التاجر وزملائه لأنه هو الذي ميّز عمليا بين النجاح والفشل.

وكل إنسان يصل إلى مرحلة فهم الهدف من جمع المال الذي يتمناه، لكن التمني لا يجلب الثراء بل إن الرغبة والتوق إلى الثراء مع

حالة ذهنية تصبح هاجساً؛ ومع تخطيط وتصميم الطرق والوسائل لتحقيق ذلك الثراء ودعم تلك الخطط بالمثابرة التي لا تعرف الفشل لجلب الثراء والغنى.

ست وسائل لتحويل الرغبات إلى ذهب

تتكوّن الطريقة والمنهج الذي يمكّنك بواسطتهما تحويل الرغبة والتوق للثراء إلى مال من ست خطوات عملية محددة:

أولاً: ثبّت في ذهنك الكمية المحددة من المال التي ترغَب فيها، ولا يكفي القول: «أريد الكثير من المال» بل يجب أن تُحدد الكمية التي تريدها (ويوجد سبب نفسي لذلك التحديد أصفه في فصل لاحق).

ثانياً: حدّد بالضبط ما تنوي أن تقدّمه مقابل المال الذي ترغب فيه (فلا يوجد في الواقع «شيء مقابل لا شيء»).

ثالثاً: حدّد تاريخاً وموعداً معيّناً تنوي فيه حيازة وامتلاك المال الذي ترغب فيه وامتلاكه.

رابعاً: ارسم خطة محددة لتنفيذ رغبتك وابدأ فوراً في العمل سواء كنت جاهزاً أم لا وذلك لوضع الخطة موضع التنفيذ.

خامساً: أكتب بياناً واضحاً ومختصراً بكمية المال الذي تنوي الحصول عليه، وأذكر فيه الحدود الزمنية أو المدة الزمنية المحددة لامتلاكه، وأذكر ما تنوي تقديمه مقابل ذلك المال وصِفْ بوضوح الخطة التي تنوي بواسطتها جمع ذلك المال.